



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

АНТИПИНА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА
КАРЛОВСКАЯ СОФЬЯ БОРИСОВНА
МИКЛАШЕВСКАЯ НИНА АНАТОЛЬЕВНА

Управленческая ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК



АНТИПИНА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА
КАРЛОВСКАЯ СОФЬЯ БОРИСОВНА
МИКЛАШЕВСКАЯ НИНА АНАТОЛЬЕВНА

Управленческая экономика



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

МГУ имени М. В. Ломоносова

АНТИПИНА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА
КАРЛОВСКАЯ СОФЬЯ БОРИСОВНА
МИКЛАШЕВСКАЯ НИНА АНАТОЛЬЕВНА

Управленческая экономика

УЧЕБНИК

Вильнюс

Изд-во «Техника» ВТУ им. Гедиминаса

2015

UDK 005.1(075.8)

Ап-145

Антипина Ольга Николаевна, Карловская Софья Борисовна, Миклашевская Нина Анатольевна. Управленческая экономика: учебник. Вильнюс: Изд-во «Техника», 2015. 192 с.

Учебник дает представление о теоретических основах и простейшей модельной интерпретации поведения экономических субъектов и функционирования рынков, которые находят применение при принятии управленческих решений на микро-, макро- и международном уровне.

Учебник предназначен для слушателей программ MBA, курсов профессиональной переподготовки в области экономики и управления, а также студентов вузов по профилю «Менеджмент».

Рецензенты: профессор доктор Саулюс Расланас,
Вильнюсский технический университет им. Гедиминаса
доцент доктор Юрга Наймавичене,
Вильнюсский технический университет им. Гедиминаса

Издание книги финансируется из средств проекта № VP1-2.2-ŠMM-07-K-02-060 „Разработка и реализация объединенной магистерской программы обучения «Устойчивое развитие антропогенной среды»“.

Knygos leidyba finansuojama iš projekto Nr. VP1-2.2-ŠMM-07-K-02-060 „II pakopos jungtinės studijų programos „Statinių ir jų aplinkos darni plėtra“ rengimas ir įgyvendinimas“.

Книга научной литературы издательства «Техника» (1542-S)
Вильнюсского технического университета им. Гедиминаса
<http://leidykla.vgtu.lt>

ISBN 978-609-457-826-7
eISBN 978-609-457-825-0
doi:10.3846/1542-S

© Ольга Николаевна Антипина, 2015
© Софья Борисовна Карловская, 2015
© Нина Анатольевна Миклашевская, 2015
© Издательство «Техника» ВТУ им. Гедиминаса, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1. Структурная трансформация мирового хозяйства в условиях глобализации: проблемы и управление сценариями	7
1.1. Общая характеристика мировой экономики	8
1.2. Потенциал мировой экономики	9
1.3. Современные подходы к классификации стран мира	11
Глава 2. Современные тенденции развития международной торговли. Внешнеторговая политика	23
2.1. Теории международной торговли	23
2.2. Формы и методы государственного регулирования внешней торговли	27
2.3. Основные тенденции и особенности развития современной международной торговли	32
Глава 3. Платежный баланс как инструмент макроэкономического регулирования	41
3.1. Понятие и принципы составления платежного баланса	41
3.2. Структура платежного баланса	42
3.3. Регулирование платежного баланса	44
Глава 4. Управление международной мобильностью факторов производства и благосостояние национальных экономик	51
4.1. Международное движение капитала	51
4.2. Международная миграция рабочей силы	54
Глава 5. Управление экономическим ростом	63
5.1. Понятие экономического роста	63
5.2. Теоретические основы управления экономическим ростом. Управленческий пессимизм и управленческий оптимизм	66
5.3. Политика, направленная на повышение темпов экономического роста	67
Глава 6. Макроэкономическая политика: выбор целей и инструментов	77
6.1. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты	77
6.2. Государственный бюджет и управление государственным долгом	80
6.3. Бюджетно-налоговая политика: цели и инструменты	83
Глава 7. Проблемы макроэкономической политики и оценка ее эффективности	89
7.1. Временные лаги	89

7.2. Противоречивость целей и наличие побочных эффектов	90
7.3. Дискреционность или игра по правилам?	92
7.4. Ожидаемая/неожиданная макроэкономическая политика и координация действий ЦБ и правительства	94
7.5. Должно ли государство пытаться стабилизировать экономику . . .	95
7.6. Объекты макроэкономического регулирования: совокупный спрос или совокупное предложение?	96
Глава 8. Валютный курс и валютная политика.	101
8.1. Номинальный валютный курс.	101
8.2. Системы валютных курсов.	103
8.3. Реальный валютный курс	103
8.4. Валютная политика	105
8.5. Противоречивость целей монетарной политики и «несовместимая троица»	106
Глава 9. Спрос и предложение. Эластичность.	113
9.1. Спрос и предложение	113
9.2. Эластичность	118
Глава 10. Потребительский выбор. Производство и издержки: теория и практика управления фирмой	129
10.1. Потребительский выбор.	129
10.2. Производство и издержки: теория и практика управления фирмой	141
Глава 11. Поведение фирмы на рынке совершенной конкуренции. Монополия и управление монополистическим ценообразованием.	157
11.1. Типы рыночных структур	157
11.2. Совершенная конкуренция	158
11.3. Чистая монополия	163
11.4. Управление монополистическим ценообразованием	172
Глава 12. Поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции и олигополистической структуры рынка	181
12.1. Монополистическая конкуренция.	181
12.2. Олигополия	182
Рекомендуемая литература	190

ГЛАВА 1

СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И УПРАВЛЕНИЕ СЦЕНАРИЯМИ

Экономика изучает взаимосвязи и закономерности между субъектами экономических отношений (в международной экономике – между странами). Управленческая экономика использует экономический анализ для диагностики существующих проблем и разработки их решения.

Изучение основ управленческой экономики не случайно начинается с рассмотрения проблематики внешнего сектора. Необходимость понимания закономерностей возникновения, становления и современного состояния мировой экономики связана с тем, что:

- По мере формирования наднациональных структур интеграционного характера, возрастания мощи и влияния финансового капитала и информационных технологий, расширения поля деятельности ТНК и т. д. национальная экономика становится все менее зависимой от внутренней конъюнктуры и более зависимой от внешней (ярким примером этого служит существенное влияние последнего финансово-экономического кризиса на экономику практически всех стран мира), т. е. международные экономические отношения во многом стали носить предопределяющий характер в развитии национальных экономик.
- Мировое хозяйство является средой предпринимательской деятельности национального бизнеса и внешнеэкономических связей государства. На современном этапе использование традиционных рычагов макроэкономического регулирования международной торговли, процессов иностранного инвестирования, международной миграции рабочей силы становится все менее эффективно. Отдельные экономические процессы приобрели глобальный характер и не поддаются управлению отдельными странами или группой стран, даже наиболее развитых.
- Экономистам, юристам, социологам, представителям других специальностей сегодня необходимо комплексное представление о современной мировой экономике. Каждый специалист в своей профессиональной деятельности сталкивается с очень большим объемом экономической информации, в основном зарубежной, правильная ориентация в которой доступна тем, кто владеет основами научных знаний и методами анализа современной мировой экономики.

1.1. Общая характеристика мировой экономики

Мировая экономика (мировое хозяйство) – это совокупность национальных хозяйств, связанных между собой системой международных экономических отношений.

Основными формами международных экономических отношений (далее МЭО) являются:

- международная торговля товарами и услугами;
- международное движение факторов производства (движение капитала, трудовая миграция);
- международные валютно-финансовые отношения;
- международная экономическая интеграция;
- международное научно-техническое сотрудничество;
- сотрудничество в области решения глобальных проблем.

Мировое хозяйство – это историческая и политико-экономическая категория, так как каждому этапу его развития свойственны определенные масштабы и уровень производства, интернационализации хозяйственной жизни и характер социально-экономической структуры.

Этапы развития мирового хозяйства

- На протяжении **XIX века** происходило становление мирового хозяйства. В результате создания колониальной системы завершился процесс формирования мирового хозяйства, в первую очередь системы международной торговли (на основе крупного машинного производства и транспортных средств с паровым двигателем). Тогда же началось становление и развитие разнообразных форм МЭО – миграции капитала, формирования мировой валютной системы и т. д.
- В **20-30-е гг. XX в.** наблюдались кризисные явления в развитии мировых хозяйственных связей, связанных с нарушением единства их частнокапиталистической основы и образованием СССР. В период после Первой мировой войны превалировали дезинтеграционные процессы – снижались темпы экономического роста, сокращались объемы экспорта. Фактически перестала функционировать мировая валютная система, основанная на золотом стандарте. Экономики капиталистических стран пережили волну кризисов, самым мощным из которых была Великая депрессия 1929–1933 гг.
- **Конец 30-х-40-е гг. XX в.** характеризуются новой структурной трансформацией мирового хозяйства, связанной, с одной стороны, со сворачиванием мировых хозяйственных связей (Вторая мировая война, создание мировой системы социализма), с другой стороны, с их частичным восстановлением на новом более высоком наднациональном

уровне (создание международных экономических организаций – МВФ, МБРР в 1944 г., ГАТТ в 1947 г.)

- **В 50-60-е гг. XX в.** происходил распад мировой колониальной системы, т. е. колоссальное изменение структуры мирового хозяйства, рост процессов интернационализации и интеграции (ЕЭС в 1957 г.), рост ТНК и усиление их активности.
- **В 70-80-е гг. XX в.** вновь наблюдались кризисные явления в мировом хозяйстве (сырьевые, структурные, финансовые кризисы), обострение глобальных проблем (экологической, бедности, демографической). Доминирование США уменьшилось, мир стал многополярным. Увеличились масштабы вывоза капитала в разнообразных формах.
- **В 90-е гг. XX в.** в мире, за исключением двух стран (Куба и Северная Корея), существовала полная приверженность рыночным отношениям. Система ценностей в мировой экономике заключается в поддержке частной собственности. На этом этапе происходят *революционные преобразования*: резко усилились процессы глобализации экономики, активизировались процессы региональной экономической интеграции (НАФТА, МЕРКОСУР). Завершилось формирование общего рынка и создание ЕС, на повестке дня которого встал вопрос о создании по существу конфедеративного государства на пространстве всей Западной и Восточной Европы. Резко возросла роль стран Юго-Восточной Азии, Китая в мировой экономике. Среди факторов развития на первый план выдвигаются новые технологии и человеческий капитал. Развитые страны перешли на постиндустриальную стадию развития.

1.2. Потенциал мировой экономики

Определить роль отдельных стран в мировой экономике можно на основе нескольких ключевых показателей их экономического развития. Для характеристики мирового хозяйства в целом и положения отдельных стран в нем используются показатели, отражающие численность и качественные характеристики населения; объем валового внутреннего продукта (ВВП), а также некоторые связанные с ним индикаторы – динамику прироста ВВП, ВВП на душу населения, ВВП, рассчитанный по паритету покупательной способности; показатели отраслевой структуры мировой экономики; показатели мировой торговли, инвестиционной деятельности и т. д. (в табл. 1.1, 1.2, 1.3 приведены основные индикаторы развития мирового хозяйства).

В мире насчитывается более 200 стран (193 признанных суверенных государств и около 50 территорий). Классификации стран, разработанные ООН, МВФ и Мировым Банком, являются наиболее общепризнанными.

Таблица 1.1. Население

Регион, страны	1990	2000	2007	2010	2013
Мир в целом*	5,294,879	6,124,123	6,671,226	6,895 889	> 7,125,100**
Китай***	1,135,185	1,262,645	1,317,885	1,337,825	1,357,400
Индия***	873,785	1,053,898	1,173,971	1,224,614	1,252,100
США***	259,600	282,162	301,231	309,349	316,100
Россия***	148,292	146,303	142,100	141,920	143,533

Источник: *World Bank, World Development Indicators*

* в 1950 г. население мира составляло около 2,5 млрд., а в 1900 г. – 1,6 млрд. человек.

** 31 октября 2011 г. родился 7-миллиардный житель Земли.

*** <http://wdi.worldbank.org/table/2.1>

Таблица 1.2. Номинальный валовой внутренний продукт

Регион, страны	1980 (млн. дол.)	1990 (млн. дол.)	2000 (млн. дол.)	2007 (млн. дол.)	2012****
Мир в целом	11 921 850	22 129 834	31 850 291	54 273 887	71,67 трил. дол.
Развивающиеся экономики	2624 062	3836 406	6781 147	14 055 191	49,9%*****
Переходные экономики	1 012 216	869 276	393 954	1 782 155	
Развитые экономики	8285 572	17 424 153	24 675 189	38 436 541	50,1%*****
Китай*	306 520	404 949	1192 836	3 286 881**	8.227 трил. дол. 14,9%*****
Россия	–	489 900***	259 718	1 234 698	2.015 трил. дол. 3,0%*****
США	2784 856	5789 487	9834 008	13 816 049	15.68 трил. дол. 18,9%*****
Европа (развитые страны)	3958 535	7610 816	8888 833	17 589 125	13,7%***** 17 стран зоны евро

Источник: *World Bank, World Development Indicators*

* без учета Гонконга, Макао и Тайваня.

** в 2007 г. в Гонконге и Тайване ВВП составлял примерно 15% от китайского.

*** данные за 1992 г.

**** данные Всемирного Банка.

***** доля в мировом ВВП по ППС. Данные МВФ. *IMF World Economic Outlook April 2013*, p.139

Таблица 1.3. Рост реального ВВП (годовое изменение в %)

Группы стран, страны	1996–2005 (средние ТР)	2009	2010	2011	2012	2013	Прогноз		
							2014	2015	2019
Мир в целом	3,7	–0,4	5,2	3,9	3,2	3,0	3,6	3,9	3,9
Развитые страны	2,8	–3,4	3,0	1,7	1,4	1,3	2,2	2,3	2,1
США	3,4	–2,8	2,5	1,8	2,8	1,9	2,8	3,0	2,2
Зона евро	2,1	–4,4	2,0	1,6	–0,7	–0,5	1,2	1,5	1,5
Страны с формирующимися рынками и развивающиеся	5,2	3,1	7,5	6,3	5,0	4,7	4,9	5,3	5,3
Китай	9,2	9,2	10,4	9,3	7,7	7,7	7,5	7,3	6,5
Россия	3,8	–7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	1,3	2,3	2,1
Литва	6,2	–14,8	1,6	6,0	3,7	3,3	3,3	3,5	3,8

Источник: *IMF World Economic Outlook April 2014*

1.3. Современные подходы к классификации стран мира

В соответствии с классификацией ООН страны делятся на развитые (developed countries), развивающиеся (developing countries) и страны с переходной экономикой (transition countries). Для отнесения стран к той или иной группе используются показатели экономического развития (ВВП/ВНД на душу населения, отраслевая структура национальной экономики, производство основных видов продукции на душу населения, показатели качества жизни населения, показатели экономической эффективности); тип экономического роста (экстенсивный, интенсивный, наукоемкий); уровень и характер внешнеэкономических связей и т. д. На 2013 г. к развитым странам ООН относил 30 стран-членов ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), кроме Мексики, Турции, Чили и Южной Кореи; 6 стран-членов ЕС, не являющихся членами ОЭСР (Болгария, Кипр, Мальта,

Латвия, Литва, Румыния) и 5 малых государств, таких, например, как Монако. К переходным экономикам относятся страны СНГ и страны Юго-Восточной Европы, не вошедшие в состав ЕС.

Важным методом классификации стран в мировой экономике является их деление по уровню экономического развития (табл. 1.4). Отнесение страны к определенной группе предоставляет либо закрывает ей возможности пользоваться безвозмездной помощью, льготным финансированием, кредитами международных организаций и т. д. Мировой Банк классифицирует все экономики стран-участниц организации и прочие экономики (стран с населением более 30 000 человек), выделяя три группы по уровню валового национального дохода на душу населения, рассчитанные с использованием метода «Атлас». Классификации подлежат 240 экономик. Пороговые значения валового национального дохода на душу населения для каждой группы подвергаются ежегодному пересмотру.

Таблица 1.4. Классификация стран Мирового Банка

Группа стран	Пороговые значения ВНД на душу населения	Количество экономик в каждой группе	Примеры стран, относящихся к каждой группе
1. Страны с низким доходом	Не выше 1035 дол. на человека в год	36	Афганистан, Бангладеш, Зимбабве, Камбоджа, Кения, Таджикистан
2. Страны со средним доходом, в том числе:	1036–12 195 дол. на человека в год	103	Армения, Египет, Индия, Украина, Сирия
Страны с доходом ниже среднего	1036–4085 дол. на человека в год	48	
Страны с доходом выше среднего	4086–12 615 дол. на человека в год	55	
3. Страны с высоким доходом	Не ниже 12 616 дол. на человека в год	31 (члены ОЭСР)	Австралия, Германия, Гонконг, Израиль, Италия, Франция, США
		44 (не являющиеся членами ОЭСР)	Андорра, Кипр, Мальта, Монако, Литва, Россия, Хорватия

Источник: составлено по материалам <http://data.worldbank.org/income-level>

Наиболее полную оценку роли отдельных стран осуществляет МВФ, пересматривая каждые пять лет квоты стран-участниц фонда. Определение позиции страны в мировой экономике основывается только на данных о размерах ВВП, официальных резервов, об инвестиционной позиции и не учитывает размеры территории, демографические и социальные показатели. МВФ делит страны на развитые (*advanced economies*), страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны (*emerging and developing economies*). К первой группе относится 35 стран, ко второй 153 страны, которые классифицируются по региональному признаку.

Очевидно, что оценка этими организациями странового состава групп несколько различается. Россия, например, по классификации ООН является страной с переходной экономикой, по данным Мирового Банка – страной с высоким уровнем дохода, а с точки зрения МВФ – экономикой с формирующимся рынком; Литва, входя в развитые страны, по мнению ООН, не относится к ним по классификации МВФ. В конечном итоге любая классификация составляется, исходя из задач каждой организации. Как видно из рассмотренных классификаций, Мировой Банк обращает больше внимания на уровень валового национального дохода на душу населения, ООН – на социально-экономические аспекты, МВФ – на уровень прогрессивности экономики стран.

Итак, *субъектами мирового хозяйства* являются хозяйствующие единицы, обладающие финансовыми, производственными, организационно-правовыми и информационными возможностями для осуществления деятельности в международном масштабе. Основными субъектами мировой экономики являются национальные экономики, транснациональные корпорации и банки, интеграционные группировки (объединения), международные экономические организации (МЭО).

Усиление интеграционных процессов в последние десятилетия сделало межгосударственные экономические объединения важными субъектами мировой экономики. *Интеграционная группировка* – особая организационная структура, добровольное и взаимовыгодное объединение отдельных национальных экономик с целью создания благоприятных условий для свободного перемещения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов и координации экономической деятельности. Традиционно выделяется пять форм (этапов) экономической интеграции между странами:

- зона свободной торговли (*free trade zone*);
- таможенный союз (*customs union*);
- общий рынок (*common market*);
- экономический и валютный союз (*economic and monetary union*);
- единый экономический, валютный и политический союз (полная интеграция).

Важной характеристикой современного этапа развития мировой экономики является ее *транснационализация*, предопределившая формирование и функционирование глобальных многопрофильных транснациональных корпораций и банков. В экономической литературе до сих пор не существует единого определения транснациональной корпорации (далее ТНК). По нашему мнению, целесообразно придерживаться определения, предложенного Комиссией по транснациональным корпорациям ООН, по которому ТНК – это компания, имеющая подразделения в двух или более странах независимо от их юридической формы и сферы деятельности, функционирующая в соответствии с определенной системой принятия решений, которая позволяет проводить согласованную политику и разрабатывать общую стратегию через один или более центров по принятию решений, а также объединяющая подразделения посредством собственности или иным способом таким образом, что одно или несколько из них могут оказывать значительное влияние на деятельность других. По рекомендации Конференции ООН по торговле и развитию (далее – ЮНКТАД) к ТНК относятся компании, в которых доля участия материнской компании в уставном капитале экономических единиц за пределами страны базирования составляет не менее 10%. Экономическую мощь ТНК подтверждают следующие данные:

- В мире насчитывается 82 000 ТНК и более 780 000 филиалов ТНК;
- Более половины из 100 крупнейших экономических образований мира (включая национальные экономики) – это ТНК;
- ТНК контролируют более 2/3 мировой торговли и 80% зарубежных инвестиций;
- На долю ТНК приходится более 80% зарегистрированных патентов и около 80% финансирования НИОКР.

Международные экономические организации являются наднациональными регуляторами международных экономических отношений и существенно влияют на их характер, направления и механизм осуществления. По мнению профессора МГУ им. М. В. Ломоносова Е. К. Мазуровой, *международные экономические организации* – это институт многосторонних межгосударственных отношений, имеющий согласованные его участниками цели, компетенцию и свои постоянные органы, а также другие специфические политико-организационные нормы, в числе которых устав, процедура, членство, порядок принятия решений и т. д. К наиболее значимым международным экономическим организациям, занимающимся сегодня регулированием самых важных сфер международной экономики, относятся ВТО, МВФ и Мировой Банк. Существует также целый ряд специализированных международных экономических организаций, таких, как МОТ (Международная

организация труда), ИКАО (Международная организация гражданской авиации), МЭА (Международное энергетическое агентство) и др.

Ключевой тенденцией развития мировой экономики на современном этапе является процесс *глобализации*. Сам термин впервые был применён американским экономистом Левиттом в 1983 г. Однако наибольшую популярность термин приобрел в 90-е гг. XX в. По оценкам Мирового Банка уже в 1995 г. более 90% населения Земли было вовлечено в процессы глобализации. По содержанию термина глобализация представляет собой не результат, а процесс. Несмотря на большое количество исследований по данной проблематике, дать исчерпывающее определение этому феномену непросто.

Распространено мнение, что глобализация – это высшая стадия процесса интернационализации, усиливающаяся международная интеграция рынков, которая непосредственно сопровождается растущей международной мобильностью товаров и факторов производства и опосредованно связана с изменением экономической политики государства. В чем же тогда существенное отличие глобализации от традиционных понятий международного разделения труда, специализации и кооперирования?

Известный российский экономист, специалист по вопросам мировой экономики Ю. Шишков выделил три новых явления, которые делают понятие глобализации принципиально отличным от других.

- Мировое хозяйство из совокупности более или менее взаимосвязанных стран превращается в целостную экономическую систему, в которой национальные экономики оказываются составными элементами единого всемирного организма.
- Международные экономические отношения все более приобретают роль ведущих, тогда как внутристрановые отношения даже очень крупных и весьма могущественных стран, не говоря уже об остальных, вынуждены приспосабливаться к реалиям глобальной экономики.
- Глобализация определенным образом ведет к размыванию и обесценению регулирующих функций национального государства, которое уже не может, как прежде, защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических воздействий.

Основными последствиями глобализации являются:

- рост динамизма мировой экономики;
- усиление неравномерности развития мировой экономики;
- рост глобальной нестабильности мировой экономики;
- изменение роли субъектов мировой экономики;
- усиление интеграционных процессов на региональном уровне;
- рост глобальной конкуренции, изменение ее характера;

- размыв культурной идентичности отдельных стран;
- обострение глобальных проблем мирового развития (экологической, продовольственной, демографической, проблемы сохранения мира).

Ключевые слова: мировая экономика (мировое хозяйство), субъекты мирового хозяйства, транснациональные корпорации (ТНК), экономические интеграционные объединения, международные экономические организации, глобализация мировой экономики, транснационализация, интернационализация, валовый внутренний продукт (ВВП), ВВП на душу населения (доход на душу населения), прирост ВВП на душу населения.

Вопросы для обсуждения

1. Какие подходы к классификации стран существуют? По каким критериям классифицируют страны мира ведущие международные организации? Сравните их. Каковы главные тенденции изменения роли и места различных стран и групп стран в мировой экономике в конце XX-го – начале XXI веков?
2. Охарактеризуйте основных участников международных экономических отношений (МЭО). Изменилась ли роль отдельных субъектов мировой экономической деятельности в последние десятилетия? Если да, то почему? Возможно ли, по Вашему мнению, появление новых участников МЭО на современном этапе?
3. У Вас есть возможность трудоустройства в иностранной либо национальной компании (должность и заработная плата аналогичны в обеих компаниях). Какую компанию Вы бы предпочли? Обоснуйте свой ответ. Изменилось бы Ваше решение, если бы Вы были гражданином другой страны (например, США, Китая или России)?
4. Объясните, почему, несмотря на широкое применение термина «глобализация», отсутствует единство взглядов между представителями различных научных дисциплин на феномен глобализации. Дайте несколько определений термина глобализации и объясните их различия. С помощью каких количественных индикаторов можно определить (измерить) уровень глобализованности национальной экономики?
5. Что такое глобальная нестабильность мировой экономики? Назовите причины нестабильности мировой экономики, проявляющейся в первую очередь в финансовой сфере.

Кейс

«Позиции ТНК: глобальные перемены?»

Крупными игроками в мировом хозяйстве являются транснациональные корпорации (ТНК). Роль и место ТНК в мировой экономике оценивают

некоторые международные организации, например, ЮНКТАД в ежегодном отчете «Доклад о мировых инвестициях» (World Investment Report), в котором компании финансового и нефинансового сектора ранжируются по величине зарубежных активов.

В таблицах вам будет представлен рейтинг самых крупных в мире компаний (Global 2000), составляемый журналом Forbes. Позиция компании в данном рейтинге определяется по четырем критериям:

- объему продаж;
- размеру прибыли;
- общей величине активов;
- рыночной стоимости (капитализации компании).

Среднее арифметическое занятых в четырех списках мест выбирается в качестве интегрального показателя, согласно которому компании расположены в итоговом рейтинге.

Рейтинг крупнейших компаний по версии Forbes 2000 (2009 г.)

Компания	Страна	Отрасль	Продажи (млн. дол.)	Прибыль (млн. дол.)	Активы (млн. дол.)	Рыночная стоимость (млн. дол.)
JPMorgan Chase	США	банковская	115.63	11.65	2031.99	166.19
General Electric	США	конгломерат	156.78	11.03	781.82	169.65
Bank of America	США	банковская	150.45	6.28	2223.30	167.63
ExxonMobil	США	нефтегазовая	275.56	19.28	233.32	308.77
ICBC	Китай	банковская	71.86	16.27	1428.46	242.23
Banco Santander	Испания	банковская	109.57	12.34	1438.68	107.12
Wells Fargo	США	банковская	98.64	12.28	1243.65	141.69
HSBC Holdings	Великобритания	банковская	103.74	5.83	2355.83	178.27
Royal Dutch Shell	Нидерланды	нефтегазовая	278.19	12.52	287.64	168.63
BP	Великобритания	нефтегазовая	239.27	16.58	235.45	167.13

Источник: <http://www.forbes.com>. The World's Biggest Public Companies

Рейтинг крупнейших компаний по версии Forbes 2000 (2012 г.)

Компания	Страна	Отрасль	Продажи (млн. дол.)	Прибыль (млн. дол.)	Активы (млн. дол.)	Рыночная стоимость (млн. дол.)
JPMorgan Chase	США	банковская	115,5	17,4	2117,6	182,2
HSBC Holdings	Великобритания	банковская	103,3	13,3	2467,9	186,5
General Electric	США	конгломерат	150,2	11,6	751,2	216,2
ExxonMobil	США	нефтегазовая	341,6	30,5	302,5	407,2
Royal Dutch Shell	Нидерланды	нефтегазовая	369,1	20,1	317,2	212,9
PetroChina	Китай	нефтегазовая	222,3	21,3	251,3	320,8
ICBC	Китай	банковская	69,2	18,8	1723,5	239,5
Berkshire Hathaway	США	финансы	136,2	13	372,2	211
Petrobras-Petroleo Brasil	Бразилия	нефтегазовая	121,3	21,3	313,2	238,8
Citigroup	США	банковская	1115	10,6	1,9139	132,8

Источник: <http://www.forbes.com>. *The World's Biggest Public Companies*

Рейтинг крупнейших компаний по версии Forbes 2000 (2014 г.)

Компания	Страна	Отрасль	Продажи (млн. дол.)	Прибыль (млн. дол.)	Активы (млн. дол.)	Рыночная стоимость (млн. дол.)
ICBC	Китай	банковская	166,8	44,8	3322	278,3
China Construction Bank	Китай	банковская	130,5	37	2699	212,9
Agricultural Bank of China	Китай	банковская	129,2	29,1	2575	190
Bank of China	Китай	банковская	120,3	27,5	2458	199
Berkshire Hathaway	США	финансы	194,7	19,9	534,6	354,8

Компания	Страна	Отрасль	Продажи (млн. дол.)	Прибыль (млн. дол.)	Активы (млн. дол.)	Рыночная стоимость (млн. дол.)
JPMorgan Chase	США	банковская	97,8	21,2	2593,6	225,5
Exxon Mobil	США	нефтегазовая	376,2	32,5	349,5	357,1
PetroChina	Китай	нефтегазовая	333,4	17,4	387,7	334,6
General Electric	США	конгломерат	148,5	15,2	648,3	253,5
Wells Fargo	США	банковская	90,4	23,1	1701,4	278,3

Источник: <http://www.forbes.com>. *The World's Biggest Pubic Companies*

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Каким образом изменилась отраслевая и региональная принадлежность крупнейших ТНК за период 2009–2014 гг.?
2. Какие факторы повлияли на показатели деятельности крупнейших ТНК?
3. Существует ли взаимосвязь между уровнем развития национальной экономики и ростом национальных ТНК?
4. Сравните позиции крупнейших ТНК в рейтингах Forbes, Fortune (<http://fortune.com>), UNCTAD (<http://unctad.com>). Какой из этих рейтингов является наиболее объективным, на ваш взгляд? Обоснуйте свою позицию.
5. ТНК каких стран и из каких отраслей в перспективе будут занимать лидирующие позиции в мировой экономике? Аргументируйте свой ответ.

Задания

1. Дайте характеристику основных интеграционных объединений развитых стран по плану: страны-члены, цели создания, этапы развития, результаты деятельности.
2. В периодической печати («Коммерсант», «Ведомости» и т.д.) и на сайтах международных организаций, рейтинговых агентств, крупных банков и консалтинговых компаний мирового уровня найдите материалы, в которых речь идет о событиях в области мировой экономики. Определите:
 - а) каким образом эти события оказывают влияние на экономическое положение национальной экономики?

- б) каким образом эти события оказывают влияние на Вас лично?
- в) можно ли на основании этих событий сделать вывод об экономической взаимозависимости стран?
3. На основании ежегодного отчета МВФ «Перспективы мировой экономики» (World Economic Outlook) дайте характеристику места и роли национальной экономики (любой страны) в мировом хозяйстве. При выполнении задания рекомендуется также использовать различные международные рейтинги (Индекс конкурентоспособности национальной экономики, Индекс роли государства в экономике, Индекс глобальной конкурентоспособности, Индекс человеческого развития, Индекс восприятия коррупции, Индекс условий для ведения бизнеса, суверенный кредитный рейтинг S&P и др.)

Тесты

1. В группу Мирового Банка входят:
 - а) МВФ (Международный валютный фонд);
 - б) ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития);
 - в) МАР (Международная ассоциация развития);
 - г) МБРР (Международный банк реконструкции и развития);
 - д) МФК (Международная финансовая корпорация).
2. К экономическим интеграционным объединениям относятся:
 - а) ЕС б) ОПЕК в) НАФТА г) ВТО д) БРИКС
3. Динамика развития мирового хозяйства:
 - а) стихийна и непредсказуема;
 - б) устойчива и характеризуется постоянным ростом;
 - в) имеет циклический характер;
 - г) регулируется субъектами мировой экономики на наднациональном уровне;
 - д) нет однозначно верного ответа.
4. Доля стран с формирующимися рынками и развивающихся стран в мировом ВВП составляет:
 - а) меньше 30% б) более 3/4 в) около 50% г) около 40%
5. Уровень участия страны в мировой экономике может быть измерен показателем:
 - а) ВВП на душу населения;
 - б) внешнеторговой квотой;

- в) долей иностранных рабочих в общей численности занятости;
- г) внешнеторговым оборотом.

Ответы к тестам: 1 – в) г) д); 2 – а) в); 3 – в); 4 – в); 5 – б)

ГЛАВА 2

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Здесь следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы – природные, человеческие, инвестиционные товары – распределяются между странами крайне неравномерно. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует разных технологий или комбинаций ресурсов. Важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем.

Международная торговля по сравнению с внутренней торговлей связана с дополнительными трудностями, поскольку:

- она более подвержена политическому контролю;
- каждая страна использует свою валюту;
- ресурсы на международном уровне менее мобильны, чем внутри страны.

Еще Леонардо да Винчи говорил, что «нет ничего более благоприятного для народа, чем свобода торговли, и ничего более непопулярного». Практически все теории международной торговли от классических до альтернативных (современных) подтверждают данное высказывание.

2.1. Теории международной торговли

Теория абсолютного преимущества А. Смита. Говорят, что страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другие страны, например, товар Y в стране A и товар X в стране B (рис. 2.1). При отсутствии торговли каждая страна может потреблять только то, что она производит, а относительные цены определяются относительными издержками производства ($1Y = 0,5X$ в стране A и $1Y = 2,5X$ в стране B). Максимальные объемы потребления будут заданы линиями производственных возможностей (на рис. 2.1 обозначены жирными линиями). (Для упрощения анализа мы пока предполагаем, что издержки замещения остаются постоянными).

Однако до тех пор, пока существуют различия в ценах на одни и те же товары в разных странах, превышающие затраты на их транспортировку из страны в страну, имеется возможность получать прибыль от торговли. После установления торговых отношений между странами направления внешнеторговых потоков будут определяться разницей в соотношениях издержек производства. Страна А будет экспортировать товар Y и импортировать товар X, а страна В будет экспортировать товар X и импортировать товар Y. Прирост потребления товаров может происходить в результате двух изменений, которые становятся возможными благодаря внешней торговле:

- 1) изменения структур потребления;
- 2) экономического эффекта от специализации производства.

Для того, чтобы торговля была взаимовыгодной, соотношение цен на мировом рынке должно находиться между соотношением издержек в обеих странах ($0,5X < 1Y < 2,5X$). Если цены на мировом рынке установятся, например, на уровне $1X = 1Y$, то максимальные объемы потребления товаров X и Y будут уже определяться линиями торговых возможностей. В результате обе страны могут выйти на уровень потребления, недостижимый без внешней торговли (например, точка A' для страны А и точка В' для страны В).

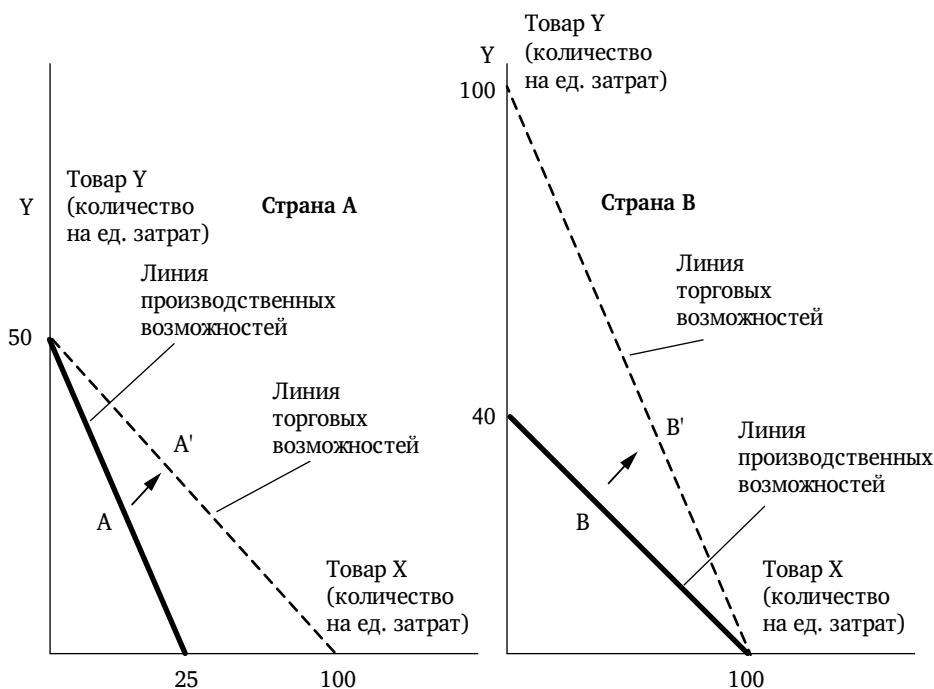


Рис. 2.1. Теория абсолютного преимущества А. Смита

Теория сравнительного преимущества Д. Рикардо. Даже в случае, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом (страна А на рис. 2.2), торговля остается выгодной для обеих сторон. До тех пор, пока в отсутствие торговли в соотношениях цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать *сравнительным преимуществом*, т. е. у нее всегда найдется такой товар, производство которого будет более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных. Именно этот товар она и должна экспортировать в обмен на другие. Совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки.

Сравнение ситуаций абсолютного преимущества и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выигрыш от торговли проистекает из того простого факта, что соотношения издержек в отсутствие торговли (наклоны линий производственных возможностей) в разных странах различны.

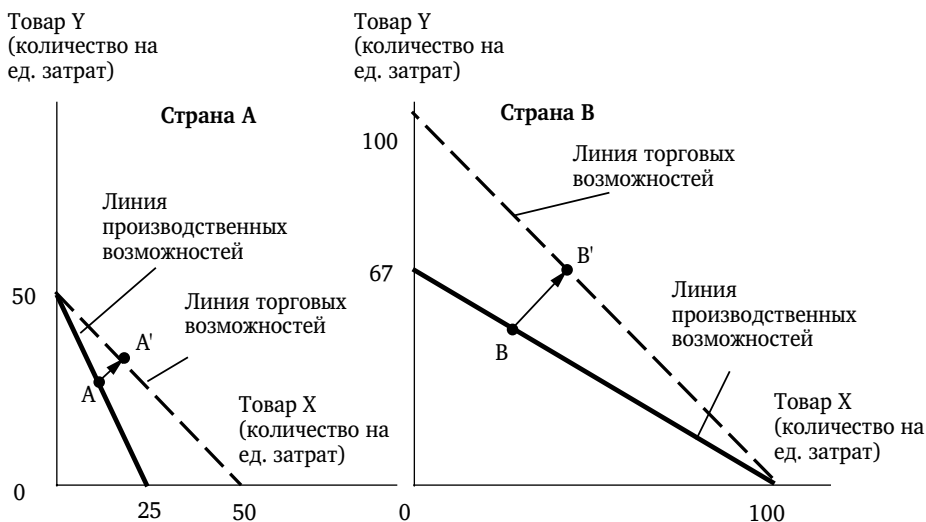


Рис. 2.2. Теория сравнительного преимущества Д. Рикардо

Межстрановые различия в сравнительных преимуществах, или в форме кривых производственных возможностей, объясняются главным образом тем, что:

- в производстве различных товаров факторы используются в разных соотношениях;
- неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства.

Построенная на этом *теория внешней торговли Хекшера-Олина* утверждает, что страны будут стремиться экспортировать товары, требующие для своего производства значительных затрат избыточных факторов производства и небольших затрат дефицитных факторов, в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Так в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства.

Теория Хекшера-Олина успешно объясняет многие закономерности, наблюдаемые в международной торговле. Страны действительно вывозят преимущественно продукцию, в затратах на производство которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Однако структура обеспеченности промышленно развитых стран производственными ресурсами постепенно выравнивается. Кроме того, центр тяжести в международной торговле постепенно смещается к взаимной торговле «подобных» стран «подобными» товарами, а не продукцией различных секторов промышленности.

В современном мире сравнительные преимущества динамично изменяются, и лидерами мировой торговли становится все больше индустриальных стран, существенно не различающихся по уровню дохода или обеспеченности ресурсами. Сходство индустриальных экономик должно было бы приводить к сокращению стимулов к взаимной торговле. Однако доля торговли в мировом ВВП не снижается. Все большую часть мировой торговли составляет *внутриотраслевая торговля*.

Концепции экономии на масштабе и несовершенной конкуренции помогают объяснить феномен роста внутриотраслевой торговли.

Торговля не обязательно является следствием сравнительных преимуществ. Она может порождаться *возрастающей отдачей, или экономией на масштабе*, т. е. тенденцией снижения издержек при увеличении выпуска. Экономия на масштабе побуждает страны к специализации и взаимной торговле даже при отсутствии заметных различий в обеспеченности ресурсами или используемой технологии.

Экономия на масштабе обычно ведет к нарушению условий совершенной конкуренции, поэтому торговля при наличии экономии на масштабе должна анализироваться с использованием модели *несовершенной (монополистической) конкуренции*. При несовершенной конкуренции на равновесие влияет размер рынка: на большом рынке будет существовать большее число фирм, каждая из которых будет производить больше продукции при меньших средних издержках, чем на небольшом рынке.

Международная торговля ведет к образованию интегрированного рынка, который больше, чем рынки в отдельных странах, и таким образом делает возможным предоставление потребителям большего разнообразия продуктов по более низким ценам.

В условиях несовершенной конкуренции торговля может быть разделена на два вида. Двусторонняя торговля дифференцированными продуктами внутри одной отрасли называется *внутриотраслевой торговлей*. Торговый обмен продуктами одной отрасли на продукты другой отрасли называется *межотраслевой торговлей*. Внутриотраслевая торговля отражает наличие экономии на масштабе, а межотраслевая торговля является следствием сравнительных преимуществ.

Международная торговля, как правило, делит общество на тех, кто в результате выигрывает, и тех, кто теряет, поскольку изменения относительных цен на товары приводят к росту вознаграждения одних факторов производства за счет других.

Изменение спроса на факторы производства. Изменение структуры выпуска означает изменение структуры спроса на факторы производства. Растущим секторам понадобятся дополнительные ресурсы, а секторы, в которых объем производства сокращается, будут эти ресурсы высвобождать. В результате в краткосрочный период выигрыши и убытки от внешней торговли определяются принадлежностью к тому или иному сектору: выигрывают все, кто связан с растущими секторами, несут убытки те, кто связан с секторами, в которых объем производства сокращается.

Теорема Столпера-Самуэльсона: установление торговых отношений и рост относительных цен на экспортную продукцию ведут к заметному увеличению дохода на фактор, интенсивно используемый в экспортном секторе, и снижению дохода на фактор, интенсивно используемый в импортозамещающем производстве.

2.2. Формы и методы государственного регулирования внешней торговли

Торговая политика – это государственная политика, которая оказывает влияние на торговлю через налоги, субсидии и прямые ограничения на импорт или экспорт.

Установление торговых отношений приносит *чистый выигрыш потребителям*. Это происходит в результате снижения цен. Чистый выигрыш потребителей складывается из областей $a + b + d$ (рис. 2.3).

Выгоды потребителей импортируемого товара намного превосходят *потери производителей* продукции, конкурирующей с импортом. Разрешение свободной международной торговли обходится производителям в потерю дополнительной выгоды, равную области a .

Совокупный чистый выигрыш нации от внешней торговли складывается из областей b и d и представляет собой простую функцию объема торговли и обусловленного ею изменения цен.

Хотя международная торговля и является выгодной для обеих сторон, выгоды от нее распределяются между странами не равномерно, а в зависимости от того, где цены изменились в большей степени. Если соотношение цен в стране А изменилось на x процентов, а в стране В на y процентов, то

$$\frac{\text{Выигрыш в стране А}}{\text{Выигрыш в стране В}} = \frac{x}{y}.$$

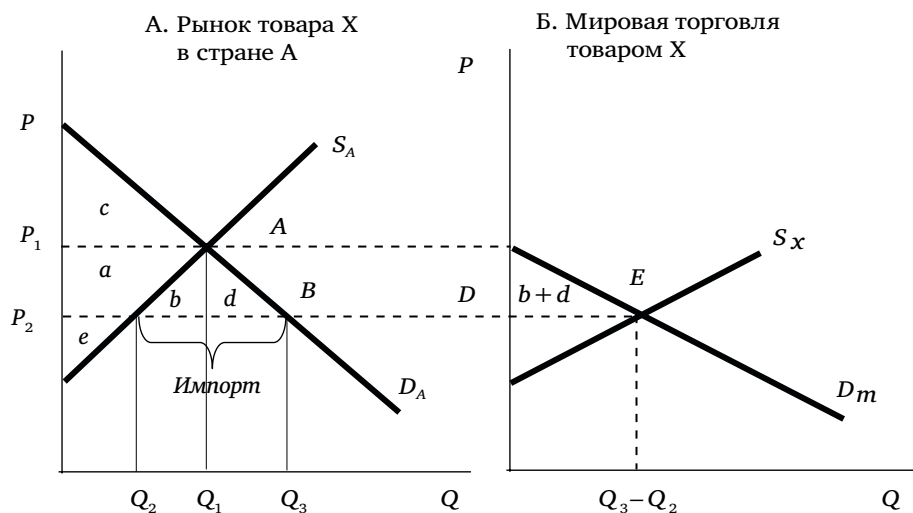


Рис. 2.3. Чистый выигрыш потребителей

Условия торговли – это отношение экспортных цен рассматриваемой страны к ее импортным ценам, или P_x/P_m . В общем случае рост этого показателя означает повышение благосостояния нации, а его падение свидетельствует о снижении благосостояния.

Наиболее распространенным видом ограничения торговли является *тариф* – таможенная пошлина на импорт (рис. 2.4).

В результате введения тарифа импорт сокращается до величины $Q_s'Q_d'$. При этом отечественное производство товара возрастает с Q_s до Q_s' , а внутреннее потребление снизится с Q_d до Q_d' (рис. 2.4).

В результате введения таможенного тарифа в первую очередь страдают потребители, так как тариф увеличивает цены не только импортных, но и отечественных товаров. Чистые потери потребителей от введения тарифа образуют область $a + b + c + d$. Отечественные производители товара выигрывают за счет роста объема продаж и повышения цен. Введение тарифа дает выигрыш производителям в размере области a .

Пока тариф не является запретительным, т. е. ограничивает импорт только частично, он приносит доход государству (область c), который может быть использован на расширение социальных программ и другие цели.

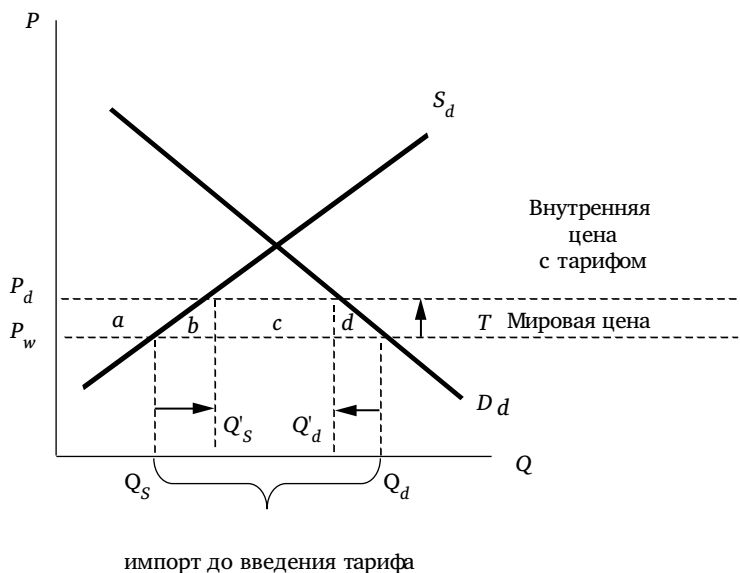


Рис. 2.4. Последствия введения тарифа

Чистые потери общества от введения тарифа (области b и d) возникают в результате перепроизводства продукции фирм, у которых предельные издержки превосходят мировую цену, и в результате недопотребления потребителями.

В целом таможенные тарифы практически всегда снижают уровень благосостояния нации, так как потребители теряют больше, чем получают в сумме производители и государство. Тариф перераспределяет доходы потребителей импортируемой продукции в пользу других социальных групп.

Наиболее обоснованными аргументами в пользу введения тарифов являются ссылки на неразвитость промышленности и необходимость самообеспечения в оборонных отраслях. Все другие аргументы, связанные с необходимостью защиты «молодых» отраслей от иностранной конкуренции, увеличением уровня занятости в стране, преодолением монокультурного характера экономики и т. д., должны подвергаться тщательной проверке. В большинстве случаев те же цели могут быть достигнуты с меньшими затратами, если использовать производственные субсидии или налог на потребление. Потери потребителей в случае использования производственных субсидий снижаются на величину d (рис. 2.5).

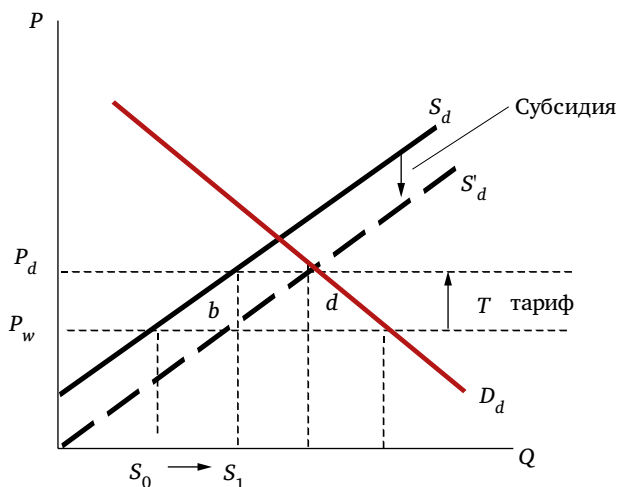


Рис. 2.5. Последствия применения производственной субсидии

Тарифы не являются единственной формой торговой политики. Из всех видов нетарифных ограничений наибольшее распространение получили импортные квоты, или количественное ограничение объема иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну (рис. 2.6). Государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих ввоз, и запрещает нелицензированный импорт. Размещение лицензий на квоты осуществляется путем продажи их с аукциона на основе системы явных предпочтений отдельным фирмам или по «затратному методу», связанному с конкуренцией на неценовой основе.

Если объем лицензированного импорта меньше, чем спрос на внутреннем рынке, то квота не только уменьшает объем импорта, но и приводит к превышению внутренних цен над мировыми. В этом смысле импортные квоты аналогичны тарифным ограничениям.

Государство может предпочесть импортные квоты тарифным ограничениям по нескольким причинам:

- квоты гарантируют от дальнейшего увеличения затрат на импорт и облегчают процесс регулирования платежного баланса;
- квоты предоставляют правительству большую гибкость и власть при осуществлении экономической политики.

В условиях свободной конкуренции результаты воздействия квоты и тарифа на уровень благосостояния идентичны. Чистый национальный ущерб составит из областей b и d . Импортная квота обходится нации дороже, чем эквивалентный тариф, если она становится причиной монополизации внутреннего рынка.

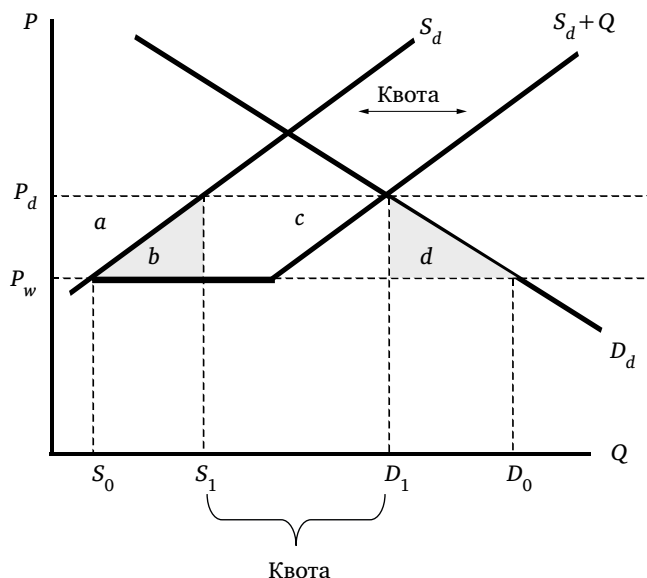


Рис. 2.6. Последствия квоты

К числу экспортных барьеров относятся добровольные экспортные ограничения, а также экспортные пошлины, «зеркально» отражающие механизм импортного тарифа. Потери производителей экспортной продукции от экспортных пошлин превосходят выигрыш потребителей и доходы государства от импортных сборов. В результате, если мировые цены на экспорт данной продукции неизменны, страна несет чистые потери.

Добровольные экспортные ограничения (ДЭО) означают, что экспортеры под давлением страны-импортера должны договариваться об ограничении своего экспорта в данную страну. Воздействие ДЭО на экономику страны-импортера носит еще более негативный характер, чем при использовании тарифа или импортной квоты. Вместо того, чтобы получить доход от таможенных пошлин или от продажи импортных лицензий на аукционе, государство отдает зарубежным экспортерам весь выигрыш от того, что теперь внутренние цены устанавливаются на уровне выше мировых.

Экспортные субсидии стимулируют отечественные экспортные отрасли посредством льготного налогообложения или льготного кредита. Положение ГАТТ оценивает экспортные субсидии как «нечестную конкуренцию» и разрешает импортирующим странам принимать ответные меры путем взимания протекционистских компенсационных пошлин. Вызывая излишний рост торговли, экспортные субсидии приносят вред как субсидирующему государству, так и всей мировой экономике. Компенсационные импортные пошлины, направленные против субсидируемого экспорта, приносят

убытки стране, их учреждающей, но в целом для мирового хозяйства они выигрышны, поскольку нейтрализуют экспортные субсидии.

Нетарифные барьеры представляют собой административное регулирование, при котором происходит дискриминация импортных товаров в пользу отечественных (специфические стандарты качества, санитарные ограничения и т. д.).

Демпинг – это международная дискриминация в ценах, при которой экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо зарубежном рынке дешевле, чем на другом (обычно отечественном). Демпинг имеет место тогда, когда на одном национальном рынке, обычно своей собственной страны, фирма обладает большей монопольной силой, чем на других. В целях защиты от демпинга вводятся специальные компенсационные (или антидемпинговые) пошлины. Злоупотребление антидемпинговым законодательством может увеличить цену импорта и ограничить конкуренцию на внутреннем рынке, что послужит импульсом для общего повышения уровня цен.

Импортные барьеры могут носить дискриминационный характер, поскольку облагают налогом товары из одних стран в большей степени, чем из других. Это касается *таможенных союзов*, в рамках которых устанавливается режим свободной торговли, а импорт из третьих стран ограничивается. Таможенный союз повышает благосостояние в той мере, в какой он расширяет торговлю. Таможенный союз снижает благосостояние в результате переключения торговли с менее дорогостоящей продукции на более дорогостоящую продукцию.

Можно определить условия, при которых выигрыш от таможенного союза превышает убытки. Выигрыш оказывается тем выше, чем

- эластичнее спрос на импорт;
- больше разница между уровнями издержек в отечественном производстве и в стране-партнере по союзу;
- меньше разница в уровне издержек в стране-партнере и в третьих странах.

2.3. Основные тенденции и особенности развития современной международной торговли

Особенности современного этапа развития международной торговли:

- Ускоренный рост международной торговли в последние десятилетия;
- Преимущественный рост внешнеторговой сферы по сравнению с общими темпами хозяйственного развития стран;
- Преобладание доли развитых стран в экспорте и импорте товаров и услуг;
- Лидирование в сфере внешнеторговой деятельности ТНК, становящихся основными субъектами международной торговли. Примерно 80%

- мировой торговли приходится на цепочки поставок, которые напрямую связаны с деятельностью ТНК. Сюда входит торговля между подразделениями корпорации, различные лицензии, франшизы и т. д.;
- Активное расширение и увеличение объемов внешней торговли государств, входящих в интеграционные экономические объединения;
 - Неравномерность развития внешней торговли отдельных стран;
 - Увеличение удельного веса развивающихся стран в международной торговле. Все возрастающую роль в мировой торговле играет Азия;
 - Значительное расширение номенклатуры товаров, поступающих в каналы международной торговли (диверсификация международной торговли);
 - Рост удельного веса продукции обрабатывающей промышленности и сокращение доли сырьевых товаров;
 - Превышение темпов роста международной торговли услугами над соответствующими темпами роста торговли товарами;
 - Для производства и реализации продуктов корпорациям нужны сервисные услуги. Хотя доля сектора услуг в мировой торговле составляет всего 20%, вклад сектора в производство промежуточных компонентов составляет 46%;
 - Противоборство принципов свободной торговли и протекционизма во внешнеторговой деятельности стран.

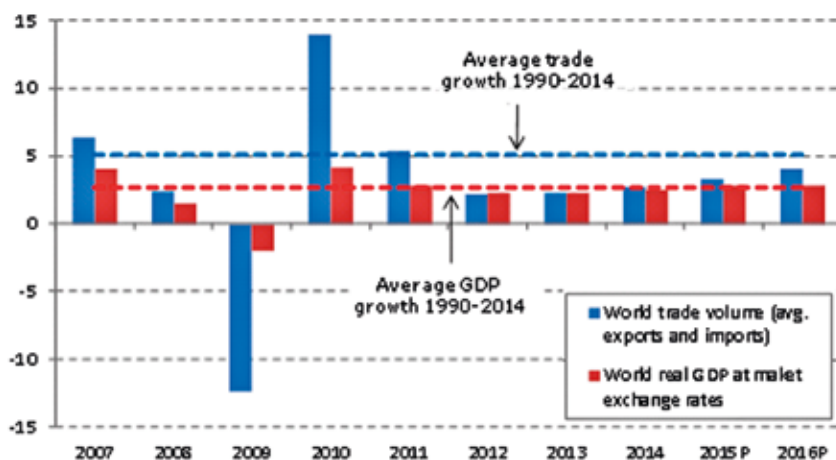


Рис. 2.7. Темпы роста объемов мировой торговли и ВВП (годовое изменение в %)

Источник: https://www.wto.org/english/news_e/pres15_e/pr739_e.htm

Ключевые слова: международная торговля, теория абсолютных и сравнительных преимуществ, теория факторных преимуществ, внутриотраслевая торговля, экономия на масштабе, условия торговли, импортный тариф,

импортная квота, производственная субсидия, экспортные барьеры, экспортная пошлина, добровольные экспортные ограничения (ДЭО), экспортные субсидии, нетарифные барьеры, демпинг.

Вопросы для обсуждения

1. Вы являетесь национальным производителем и убеждаете правительство применить внешнеторговые меры по защите Вашей отрасли от иностранной конкуренции. Наиболее предпочтительным для Вас было бы введение 20%-го импортного тарифа или эквивалентной по результатам применения квоты на импорт. Повлияет ли перспектива роста спроса на рынке на Ваше предпочтение: введение тарифа или установление квоты?
2. Проанализируйте структуру и динамику товарооборота конкретной страны (по выбору). Какие изменения в динамике и структуре внешней торговли страны произошли в XXI веке? Какие факторы повлияли на данные изменения? Какие тенденции наблюдаются и насколько они отражают экономический потенциал страны?
3. Каковы основные тенденции развития мирового рынка услуг и факторы его интенсивного развития в современной мировой экономике? Какие проблемы регулирования рынка услуг существуют на международном уровне?
4. Каким образом тарифная политика влияет на экономическое положение страны? Используя доступные статистические данные, дайте ответ на вопрос, предполагая, что страна является:
 - развитой индустриальной;
 - развивающейся страной – экспортером нефти;
 - страной с переходной экономикой;
 - развивающейся страной – экспортером продовольствия.

Кейс

«Молочные войны»

За последние несколько лет Россия несколько раз запрещала ввозить молочные продукты из-за рубежа по разным причинам.

30 сентября 2008 г. главный санитарный врач России ввел запрет на все пищевые продукты китайского производства, содержащие молоко. Это печенье, конфеты – всего более одной тысячи видов продуктов. Такое решение было принято из-за случаев отравления детей на территории КНР молоком с содержанием меланина, а также в связи с отсутствием официальной информации от Китая.

6 июня 2009 г. Роспотребнадзор ввел запрет на поставку в Россию и оборот молока и молочной продукции, произведенных на молокоперерабатывающих

предприятиях Белоруссии, из-за того, что производители и поставщики не переоформили документы в соответствии с техническим регламентом РФ на молоко и молочную продукцию. В результате санкций под запретом оказались более 1,2 тысячи наименований продукции. Оформление документов еще на 200 видов было «заморожено».

16 июня 2009 г. в ходе очередного раунда переговоров по молочному вопросу двум сторонам удалось договориться о том, что белорусские производители и поставщики будут поэтапно приводить в порядок документацию на продукцию, поставляемую в РФ. С 19 июня 2009 г. Белоруссия возобновила поставки в Россию 131 вида молочной продукции.

В феврале 2012 г. Роспотребнадзор по результатам исследований установил, что в составе сыров украинских производителей ЧП КФ «Прометей», АО «Пирятинский сырзавод», ООО «Гадячсыр», ООО «Лозовской молочный завод», ЧП «Рось», филиал «Ахтырский сырокомбинат», ПАО «Дубномолоко» содержатся растительные жиры, информация о наличии которых не была обозначена на этикетке. Это является нарушением российского техрегламента на молоко и молочную продукцию. В итоге продукты производства этих предприятий попали под запрет для реализации в России.

В середине мая Роспотребнадзор по результатам лабораторного контроля образцов сыра разрешил четырем украинским заводам вернуться на российский рынок. Речь идет о продукции предприятий «Пирятинский сырзавод», «Дубномолоко», «Гадячсыр» и «Прометей». В сентябре последний из шести украинских молокозаводов – «Лозовский молочный завод» получил разрешение вернуть свою продукцию на российский рынок при условии соблюдения жестких требований Роспотребнадзора.

17 августа 2013 г. Россельхознадзор ввел ограничения на ввоз молочной продукции четырех литовских производителей. В сыре, твороге и молоке от литовских производителей обнаружили антибиотик тетрациклин. 28 сентября главный санитарный врач РФ Г. Онищенко сообщил о новых претензиях российской санитарной службы к качеству литовской молочной продукции: если изначально Роспотребнадзор утверждал, что обнаружил в них антибиотики, то теперь Г. Онищенко обвинил литовских производителей в использовании импортного сухого молока вместо натуральных продуктов. 2 октября Роспотребнадзор обратился в Федеральную таможенную службу с просьбой усилить контроль за качеством молочной продукции, которая поступает из Литвы. По утверждению Г. Онищенко, в ряде литовских молочных продуктов обнаружены дрожжи и плесень в количестве, значительно превышающем нормативы. В числе поставщиков, к которым Роспотребнадзор предъявляет претензии, были «Пено жвайгжес», «Шилутес рамбинас», «Сваля», «Рокишкио тикрас».

Россия является одним из ключевых рынков для литовской молочной продукции. Почти 85% экспорта приходится на Россию, при том, что Литва отправляет на внешние рынки более 50% общего объема национального производства молочных продуктов. В 2012 г. страна поставила в Россию 370 тыс. тонн молочных продуктов на 193 млн. долларов.

По материалам интернет-источников и периодической печати.

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Охарактеризуйте ситуацию в торговле молочными продуктами на мировом рынке.
2. Какова ситуация с импортом молочной продукции на российский рынок. Обоснуйте Ваше мнение с точки зрения:
 - российских потребителей;
 - российских производителей;
 - производителей и правительств стран, подвергшихся дискриминации на российском рынке молочной продукции.
3. Может ли ВТО повлиять на рассматриваемую ситуацию?

Задачи

1. В 2008 г. правительство США изменило условия импорта сотовых телефонов, конкурирующих с продукцией отечественных производителей. Был введен 20%-й импортный тариф. В таблице представлены данные о последствиях данной торговой политики для американского рынка сотовых телефонов.

	В условиях свободной торговли	При 20%-м импортном тарифе
Цена сотового телефона на внутреннем рынке США (дол.)	150	180
Отечественное производство телефонов (млн. ед. в год)	5,4	5,9
Объем спроса на телефоны в США (млн. ед. в год)	13,5	11,6

Используя данные таблицы, постройте график последствий принятой меры для внутреннего рынка сотовых телефонов в США и с его помощью рассчитайте следующие эффекты в связи с введением импортного тарифа:

- а) потери потребителей сотовых телефонов;

- б) прирост выигрыша отечественных производителей этой продукции;
 в) изменение поступлений в госбюджет США от взимания импортной пошлины;
 г) изменение благосостояния США в целом.
2. Предположим, что Россия – малая открытая экономика по поставкам сахара с мирового рынка – с начала 2007 г. вводит квоту на импортный сахар в размере 40 тыс. тонн (сверхквотный ввоз сахара из-за рубежа запрещается). Размеры квоты в два раза меньше прошлогоднего импорта сахара, осуществлявшегося в условиях свободной торговли. По оценкам, чистые потери мирового хозяйства от введения импортной квоты составят 6000 тыс. дол. в год.
- а) Постройте график рынка импортируемого Россией сахара и обозначьте на нем последствия применения вышеуказанных мер внешнеторговой политики.
 б) Определите, сколько должна внести в бюджет страны компания в результате аукциона по продаже лицензии на ввоз товара в рамках квоты, чтобы стать эксклюзивным импортером сахара в Россию.
3. В странах X и Y производятся только рис и автомобили. В таблице представлены производственные возможности обеих стран:

Страна X			Страна Y		
Возможность	Производство риса (млн. т.)	Производство автомобилей (тыс. штук)	Возможность	Производство риса (млн. т.)	Производство автомобилей (тыс. штук)
А	0	32	А	0	24
Б	5	24	Б	2	18
В	10	16	В	4	12
Г	15	8	Г	6	6
Д	20	0	Д	8	0

Предположим, что до специализации и взаимной торговли оптимальной структурой производства для страны X являлся вариант «Г», а для страны Y – «В».

- а) На производстве какого товара должна специализироваться каждая страна в случае установления между ними торговых отношений?
 б) Каков будет общий прирост производства риса и автомобилей в случае полной специализации обеих стран?
 в) Определите пределы изменения мировой цены обоих товаров?

Тесты

1. В теории международной торговли А. Смита:
 - а) содержится ответ на вопрос о происхождении факторных преимуществ, реализуемых в процессе международной торговли товарами;
 - б) предполагается, что одни страны выигрывают от участия в международной торговле, другие – проигрывают;
 - в) предполагается, что в ходе международной торговли страны реализуют свои абсолютные преимущества в производстве товаров;
 - г) находит объяснение торговый обмен между двумя странами, одна из которых имеет абсолютное преимущество по всем производимым товарам, а другая – не имеет ни по одному.
2. Необходимое условие демпинга на зарубежном рынке состоит в том, что:
 - а) в отрасли существует свободная конкуренция;
 - б) на внутреннем рынке эластичность спроса (по цене) на продукцию отрасли ниже, чем на зарубежном;
 - в) не существует барьеров, препятствующих товарному арбитражу между зарубежным и внутренним рынками;
 - г) производитель перемещает изготовление продукции, в отношении которой используется практика демпинга, в страну-импортер.
3. В теории Хекшера-Олина наиболее важной причиной различий в относительных ценах на товары являются:
 - а) различия в обеспеченности стран факторами производства и интенсивности их использования в разных отраслях;
 - б) различия в характере эффекта масштаба, проявляющегося в экономике стран – торговых партнеров;
 - в) различия в используемых в разных странах технологиях;
 - г) различия во вкусах и предпочтениях потребителей.
4. Предоставление субсидии отечественным производителям продукции, конкурирующей на внутреннем рынке с импортными аналогами:
 - а) приводит к увеличению внутренних цен как на импортный товар, так и на его отечественный аналог;
 - б) сопровождается сокращением импортных поставок, равным по объему тому, которое имело бы место в случае введения импортного тарифа, повлекшего за собой такое же увеличение внутреннего производства товара, как и при субсидировании его отечественных производителей;

в) приводит к снижению объемов потребления этого товара в данной стране;

г) все перечисленное неверно.

5. Предположим, что в 2008 г. мировые цены на товары, вывозимые из России, снизились на 10% по сравнению с предыдущим годом, а цены на импортируемые товары выросли на 15%. Индекс условий торговли России в 2008 г. составил (с округлением до первого знака после запятой):

а) 127,8%; б) 78,3%; в) 129,4%; г) 77,3%

Ответы к тестам: 1 – в); 2 – б); 3 – а); 4 – г); 5 – б)

ГЛАВА 3

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС КАК ИНСТРУМЕНТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

3.1. Понятие и принципы составления платежного баланса

Платежный баланс представляет собой систематизированную запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами) в течение определенного периода времени, как правило, года.

Резидентом считаются физические или юридические лица (компании, отделения зарубежных фирм, некоммерческие организации, органы государственного управления), находящиеся в стране более года и имеющие в ней центр своего экономического интереса.

Таблица 3.1. Правила отражения операций в платежном балансе по дебету и кредиту

Расходы	Кредит	Дебет
Товары, услуги	Экспорт товаров и экспорт услуг	Импорт товаров и импорт услуг
Доходы от инвестиций и оплата труда	Полученные резидентами от нерезидентов	Выплаченные резидентами нерезидентам
Трансферты (текущие и капитальные)	Получение средств	Передача средств
Операции с финансовыми активами или обязательствами	Увеличение обязательств по отношению к нерезидентам (например, приобретение нерезидентами наличной национальной валюты) или уменьшение требований к нерезидентам (например, снижение остатков по счетам резидентов в банках нерезидентов)	Увеличение требований к нерезидентам (например, предоставление кредитов нерезидентам) или уменьшение обязательств по отношению к нерезидентам (например, погашение резидентами ценных бумаг, приобретенных нерезидентами)

Платежный баланс составляется по принципу двойного счета, т. е. представляет собой двухстороннюю запись всех экономических сделок. К *кредиту* относятся те сделки, в результате которых происходит отток ценностей и приток валют в страну. К *дебету* относятся те сделки, в результате которых страна расходует валюту в обмен на приобретаемые ценности (табл. 3.1).

3.2. Структура платежного баланса

Стандартный платежный баланс состоит из двух разделов: (I) счета текущих операций, показывающего международное движение реальных материальных ценностей (прежде всего товаров и услуг), и (II) счета операций с капиталом и финансовых операций, показывающего источники финансирования движения реальных материальных ценностей.

В счете текущих операций отражаются все поступления от продажи товаров и услуг нерезидентам и все расходы резидентов на товары и услуги, предоставляемые иностранцами, а также чистые доходы от инвестиций и чистые текущие трансферты.

Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует *баланс внешней торговли (торговый баланс)*.

Счет текущих операций фиксирует также экспорт и импорт услуг, к которым относятся платежи за использование интеллектуальной собственности (патентов, технологий, авторских прав), расходы, связанные с международным туризмом, транспортом, страхованием.

В балансе текущих операций отражаются чистые доходы от инвестиций. Они связаны с чистым экспортом кредитных услуг, т. е. услуг вкладываемого за рубежом национального денежного капитала. В эту статью включаются собственно доходы на инвестиции, проценты по долговым обязательствам, а также оплата труда резидентов, работающих за границей.

Все международные сделки с активами страны (их покупка и продажа) отражаются *в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами*. Он включает также чистые капитальные трансферты (безвозмездную передачу собственности на основной капитал). Международные сделки с активами (за исключением официальных резервов, принадлежащих Центральному банку) условно выделяются в счет движения капитала. Положительное сальдо счета движения капитала определяется как чистый приток капитала в страну, отрицательное – соответственно как чистый отток (или вывоз капитала).

Счет текущих операций вместе со счетом операций с капиталом и финансовыми инструментами представляет собой так называемый баланс официальных расчетов. В баланс официальных расчетов также включается статья *«Чистые ошибки и пропуски»*. Хотя каждая сделка теоретически

должна дважды отражаться в платежном балансе – по дебету и по кредиту, на практике это требование часто не выполняется. Совершаемые сделки в ряде случаев учитываются различными службами, информация которых может не совпадать как во времени, так и в числовом выражении. Некоторые потоки экономических ценностей могут вообще остаться за пределами статистического учета, особенно, когда это касается противозаконных сделок. Общую сумму таких неучтенных потоков можно выяснить, только подсчитав общие итоги по кредиту и дебету.

Платежный баланс, составляемый по принципу двойного счета, по определению равняется нулю, а это означает, что все долги страны должны быть оплачены. Поэтому дефицит по счету текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. Если резиденты страны в целом тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи иностранцам своих товаров, услуг и активов, то погашение задолженности осуществляется Центральным Банком за счет сокращения официальных резервов. К официальным резервам относятся: монетарное золото, иностранная валюта в виде наличности, депозитов и ценных бумаг иностранных правительств, специальные права заимствования (СДР) и резервная позиция страны в МВФ.

Таблица 3.2. Стандартная структура платежного баланса

Кредит	Дебет
<i>Счет текущих операций</i>	
Экспорт товаров	Импорт товаров
<i>Сальдо баланса внешней торговли</i>	
Экспорт услуг	Импорт услуг
Чистые доходы от инвестиций и трудовые доходы	
Чистые текущие трансферты	
<i>Сальдо баланса по текущим операциям</i>	
<i>Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами</i>	
Чистые капитальные трансферты	
Полученные долгосрочные и краткосрочные кредиты	Предоставленные долгосрочные и краткосрочные кредиты
Чистые ошибки и пропуски	
<i>Общее сальдо платежного баланса</i>	
Чистое изменение официальных валютных резервов	

3.3. Регулирование платежного баланса

Состояние платежного баланса является ключевым макроэкономическим индикатором для правительства при выборе бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, валютной и внешнеторговой политики. Сбалансированный платежный баланс является одной из важнейших целей государственной экономической политики. Дефицит платежного баланса требует стимулирования экспорта и сдерживания импорта товаров и услуг, привлечения иностранных капиталов и ограничения оттока капитала за границу. При активном платежном балансе регулирование направлено на сокращение профицита (т. е. расширение импорта и сдерживание экспорта товаров, увеличение экспорта капиталов). Для этого правительство может использовать валютную, финансовую и денежно-кредитную политику, девальвацию-ревальвацию национальной валюты.

На современном этапе многие страны делают попытки коллективного регулирования платежных балансов. К межгосударственным средствам регулирования платежных балансов относятся, например, согласование условий экспортных кредитов, двусторонние правительственные кредиты, краткосрочные взаимные кредиты Центральных банков в национальных валютах по соглашениям СВОП.

Операции с финансовыми активами и обязательствами отражаются в финансовом счете платежного баланса. *Международная инвестиционная позиция* (далее МИП) представляет собой статистический отчет, который показывает объемы внешних финансовых активов и обязательств экономики на определенный момент. Разница между активами и обязательствами представляет собой чистую международную инвестиционную позицию страны, представляющую либо чистые активы, либо чистые обязательства страны в отношении остального мира. Как платежный баланс, так и МИП предоставляют полезную информацию для оценки экономических взаимоотношений страны с остальным миром, так как характеризуют уровень и состояние иностранных инвестиций в национальной экономике, в том числе внешнего долга.

Платежный баланс является также инструментом оценки и анализа международной активности стран, поэтому принципы его составления унифицированы. Стандарты составления и ведения статистики платежного баланса поддерживаются МВФ и отражаются в соответствующих методологических публикациях фонда (первое Руководство по составлению платежного баланса было издано в 1948 г., сейчас страны составляют свои платежные балансы в соответствии с 6-й версией Руководства, изданной в 2009 г.).

Ключевые слова: платежный баланс, резидент, дебет/кредит платежного баланса, принцип двойного счета, счет текущих операций, счет операций

с капиталом и финансовыми инструментами (финансовый счет), чистые ошибки и пропуски, официальные резервы, дефицит/профицит платежного баланса (активный/пассивный платежный баланс), международная инвестиционная позиция.

Вопросы для обсуждения

1. Что лучше для страны: когда экспорт товаров и услуг превышает импорт или наоборот? Если Вы сомневаетесь в ответе, задайте тот же вопрос применительно к отдельной семье, хотя бы Вашей собственной. Что лучше: превышение доходов (Вашего личного экспорта) над расходами (личным импортом) или наоборот?
2. Какие факторы влияют на динамику торгового баланса? Аргументируйте свой ответ на примере конкретной экономики.
3. В чем причина неизбежности присутствия в платежном балансе стран статьи «Чистые ошибки и пропуски»? В каких странах чистые ошибки и пропуски представляют значительную величину и почему?
4. Как влияет состояние платежного баланса на валютный курс?

Кейс

«Платежный баланс как зеркало российской экономики»

Российская экономика, в целом являясь чистым кредитором остального мира, постоянно испытывает отток капитала.

Сальдо текущего счета неуклонно снижалось с 2011 г., с момента стабилизации мировых цен на энергоносители, а в 2011–2013 гг. среднегодовая цена на нефть марки Urals не выходила из интервала 107–110 дол. за баррель, стоимостной объем нефтегазового экспорта практически не менялся. Однако импорт товаров и услуг продолжал расти вместе с ростом номинального объема экономики, его величина была устойчива на уровне 21–23% ВВП уже более 10 лет. Также, несмотря на чистый отток капитала, росла отрицательная величина сальдо инвестиционных доходов. Стоимость внешнего долга была заметно выше по сравнению с доходами от инвестиций в иностранные активы. В 2013 г. инвестиционные выплаты по привлеченным средствам из-за рубежа превысили 100 млрд. дол., а отрицательное сальдо инвестиционных доходов – 66 млрд. дол.

По оценкам Минэкономразвития, чистый отток капитала из негосударственного сектора в январе 2014 г. достиг 17 млрд. дол. Это ровно столько же, сколько и годом ранее. Оценка МЭР за первый квартал – 35 млрд. дол. – уже заметно превышает данные 2013 г. (28 млрд. дол.), однако здесь следует учитывать общую волатильность показателя и возможный эффект покупки «Роснефтью» ТНК-ВР, отразившийся в прошлогодней статистике.

Более тревожным фактом можно считать динамику валютных интервенций Банка России, который в январе 2014 г. продал на внутреннем рынке 8,6 млрд. дол. В январе 2013 г. международные резервы, по данным платежного баланса, также сократились более чем на 5 млрд. дол., однако тогда основным фактором стали операции банков, снизивших задолженность перед регулятором по валютным свопам.

Традиционно на динамику потоков капитала начинают смотреть гораздо пристальнее в периоды нестабильности на валютном рынке. Январский скачок курса рубля был не самым значительным за последние три года. За месяц с небольшим бивалютная корзина подорожала на 8,0%. В мае-июне 2012 г. за аналогичный период рост стоимости корзины составил почти 12%, а осенью 2011 г. менее чем за два месяца рубль подешевел почти на 14%.

Однако январский этап девальвации обратил на себя внимание тем, что стоимость бивалютной корзины вплотную подошла к верхней границе операционного коридора Центрального Банка, а сама эта граница неуклонно сдвигалась вверх в течение длительного времени. Другими словами, регулятор продемонстрировал, что, несмотря на сохранение своего присутствия на валютном рынке – а с апреля 2013 г. по январь 2014 г. Центральный Банк продал почти 37 млрд. дол., курс рубля определяется преимущественно вне стен Неглиной, 12.

По материалам интернет-источников и периодической печати.

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Каковы среднесрочные перспективы изменения величины сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами платежного баланса Российской Федерации?
2. Какие факторы могут компенсировать отток капитала из России?
3. Как изменения величины сальдо счета текущих операций влияют на курс рубля?
4. Какие изменения в структуре российской экономики необходимы для оздоровления платежного баланса Российской Федерации?

Задачи

1. Предположим, что все внешнеэкономические операции резидентов страны (кроме операций ее Центрального Банка с официальными резервами) в 2013 г. характеризовались следующими данными (в млн. дол.):

Экспорт товаров гражданского назначения	45 220
Импорт товаров гражданского назначения	28 500
Импорт товаров военного назначения	10 000
Выплата процентов в счет обслуживания долга резидентов перед нерезидентами	4000
Расходы резидентов на зарубежный туризм	6500
Доходы резидентов от зарубежных инвестиций	8400
Выплаты доходов зарубежным инвесторам	7200
Расходы нерезидентов на туристические услуги, предоставленные резидентами	2700
Текущие трансферты, предоставленные нерезидентам (за рубеж)	2400
Прямые зарубежные инвестиции резидентов страны (увеличение активов страны за рубежом)	8600
Прямые инвестиции нерезидентов в страну (увеличение международных обязательств)	8200
Капитальные трансферты, полученные резидентами страны от нерезидентов	9000

Известно также, что в платежном балансе страны отсутствуют пропуски и ошибки. Используя приведенные данные, определите, как изменится величина официальных резервов страны за 2013 г.

2. Дайте ответы на следующие вопросы, базируясь на данных платежного баланса условной страны за год, содержащихся в представленной ниже таблице (все цифры в млрд. дол.). Какова величина торгового баланса? Каков баланс текущих операций? Каков баланс движения капиталов? Является ли сальдо платежного баланса страны отрицательным или положительным? Как вы считаете, в стране действует система фиксированных или гибких валютных курсов? Какое влияние оказывают международные операции страны на ее внутреннюю экономику: сдерживающее или стимулирующее?

Товарный экспорт	+ 40
Товарный импорт	–30
Экспорт услуг	+ 15
Импорт услуг	–10
Чистые доходы от инвестиций	–5
Чистые трансферты	+ 10
Приток капитала	+ 10
Отток капитала	–40
Официальные резервы	+ 10

3. Квалифицируйте каждую операцию как кредитовую или дебетовую и укажите, по счету текущих операций или счету движения капитала и финансовых операций платежного баланса Китая проводится ее первичная запись:
- китайская компания получает заем в Эксимбанке США для оплаты внешнеторговых контрактов;
 - китайский филиал компании Volkswagen AG переводит на счет материнской фирмы прибыль, полученную в течение квартала;
 - Россия оказывает гуманитарную помощь пострадавшим от цунами жителям о. Хайнань;
 - китайское правительство приобрело 15% акций компании «Роснефть» для участия в разработке месторождения нефти на Дальнем Востоке.

Тесты

1. Чистая инвестиционная позиция страны показывает:
 - а) разность иностранных инвестиций на начало и конец периода;
 - б) соотношение между международными активами страны и ее международными обязательствами;
 - в) совокупность финансовых операций, имевших место в течение года между резидентами и нерезидентами;
 - г) реальное соотношение финансовых ресурсов страны и ее внешнего долга без учета изменения цен.
2. Укажите верное утверждение:
 - а) в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами фиксируется приток и отток капитала, чистый доход от инвестиций и чистый объем трансфертных платежей;

- б) счет текущих операций фиксирует все операции, которые имели место в течение года между резидентами данной страны и нерезидентами;
 - в) счет текущих операций включает в себя торговый баланс;
 - г) сальдо платежного баланса страны на практике составляет ноль.
3. Предположим, что литовские болельщики-туристы, посетившие Олимпиаду в Сочи в 2014 г., потратили 200 тыс. дол. на проживание, питание и прочие расходы, расплатившись вывезенными из Литвы наличными долларами. Определите, какая двойная запись должна быть совершена в платежном балансе Литвы?
- а) 200 тыс. дол. по дебету счета текущих операций, статья «услуги», и 200 тыс. дол. по кредиту счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, статья «капитальные трансферты»;
 - б) 200 тыс. дол. по дебету счета текущих операций, статья «услуги», и 200 тыс. дол. по кредиту счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, статья «прочие инвестиции»;
 - в) 200 тыс. дол. по кредиту счета текущих операций, статья «услуги», и 200 тыс. дол. по дебету счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, статья «прочие инвестиции»;
 - г) 200 тыс. дол. по дебету счета текущих операций, статья «текущие трансферты», и 200 тыс. дол. по кредиту счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, статья «капитальные трансферты».
4. Счет текущих операций платежного баланса не включает:
- а) товарный экспорт;
 - б) чистые доходы от инвестиций;
 - в) транспортные услуги иностранным государствам;
 - г) изменения в активах страны за рубежом.
5. Какая из перечисленных операций увеличит положительное сальдо счета операций с капиталом и финансовыми инструментами в платежном балансе Японии?
- а) правительство Японии предоставляет гуманитарную помощь Эфиопии на сумму 200 тыс. иен для помощи голодающему населению;
 - б) на счет японского правительства в Банке Японии поступили процентные платежи по предоставленному ранее займу правительству Бразилии;
 - в) японская компания Matsushita приобретает недвижимость в штате Нью-Йорк с целью размещения своей американской дочерней компании;

г) за текущий финансовый год в японскую экономику был вложен 1 млрд. дол. иностранных портфельных инвестиций.

Ответы к тестам: 1 – б); 2 – в); 3 – б); 4 – г); 5 – г)

ГЛАВА 4

УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОБИЛЬНОСТЬЮ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

4.1. Международное движение капитала

Международное движение капитала – перемещение в международном масштабе капитала (главным образом, в денежной форме), представляющее собой финансовые потоки между кредиторами и заемщиками, находящимися в разных странах, или между собственниками и принадлежащими им предприятиями, находящимися за рубежом.

Капитал делится:

- А) по источникам происхождения – на *частный* и *государственный*;
- Б) по срокам вложения – на *долгосрочный*, *среднесрочный* и *краткосрочный*;
- В) по характеру использования – на *предпринимательский* и *ссудный*;
- Г) по цели вложения – на *прямые*, *портфельные* и *прочие* инвестиции.

К прямым иностранным инвестициям (далее ПИИ) относится вложение капитала в масштабах, обеспечивающих контроль инвестора над объектом размещения капитала. Портфельные инвестиции представляют собой вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования. Прочие инвестиции включают предоставленные и привлеченные торговые кредиты и авансы, займы, банковские депозиты, экономическую помощь, беспроцентный и льготный кредит и т. д. Приток прямых иностранных инвестиций в национальную экономику сопровождается ростом объемов капиталовложений, передачей передовых технологий, управленческого опыта, ростом занятости и доходов населения принимающей страны. Поэтому привлечение прямых иностранных инвестиций является важным фактором развития национальных экономик.

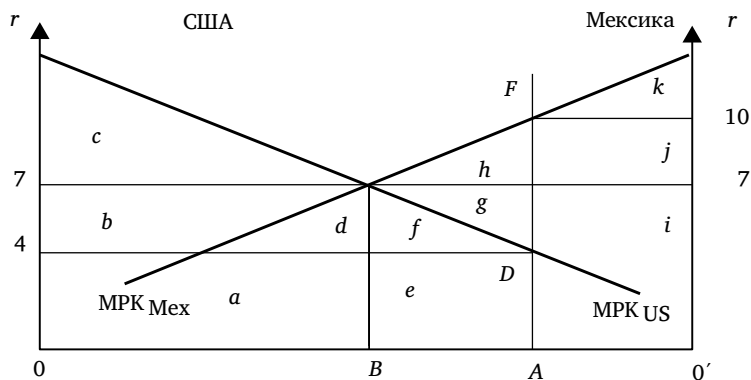
Особенности современных прямых иностранных инвестиций:

- Рекордный рост ПИИ в предкризисные годы. В 2010 г. глобальные потоки ПИИ несколько выросли до 1,4 трлн. дол., но были на 15% ниже их среднего докризисного уровня. В 2011 г. ПИИ в мире превысили средние значения предкризисного периода, достигнув 1,65 трлн. дол., однако оставались на 23% ниже пикового уровня 2007 г. В 2012 г. глобальные потоки ПИИ сократились на 18,2% и составили 1,35 трлн. дол. в основном из-за кризисных явлений в еврозоне. В 2013 г. ПИИ выросли на 11% до 1,46 трлн. дол. В 2014 году глобальные потоки

ПИИ сократились на 8% под влиянием неопределенности экономической ситуации в мире и усиления геополитических рисков.

- Рост ПИИ в предкризисные годы происходил во многом благодаря трансграничным слияниям и поглощениям (далее СиП). Спад ПИИ в 2009 г. в основном объясняется резким сокращением трансграничных СиП. В 2010 г. стоимостной объем СиП вырос на 36%, но все еще составлял лишь 1/3 от уровня 2007 г. В 2011 г. трансграничные СиП выросли на 53% и достигли 526 млрд. дол. В 2012 г. стоимостной объем СиП сократился на 42%. В 2013 г. объем трансграничных слияний вырос на 5%.
- Изменилась географическая структура ПИИ. Приток прямых иностранных инвестиций в развитых странах находится на рекордно низком уровне по их доле в мировом объеме (39%). Он вырос на 12% (576 млрд. дол.), но составляет лишь 44% максимального значения в 2007 г. (причем инвестиции ЕС растут, а американские сокращаются). Ожидается, что продолжится рост удельного веса развивающихся стран и как объектов размещения, и как источников глобальных ПИИ. Эти страны играют ведущую роль в процессе оживления ПИИ. В 2010 г. они впервые в истории привлекли более половины всех глобальных ПИИ. Объемы инвестиций в развивающиеся страны достигли в 2014 г. нового максимума в 700 млрд. дол. и составляют вместе с инвестициями в страны с переходной экономикой 56% мирового объема. Объем инвестиций в страны с переходной экономикой также стал рекордным в 2013 г. и составил 126 млрд. дол. (9% общемирового) – рост на 45% по сравнению с 2012 г. В 2014 г. приток инвестиций в страны с переходной экономикой сократился на 51%. Инвестиции в страны БРИКС составили 1/5 часть мировых инвестиционных потоков.
- В предкризисный период 2/3 суммарного объема ПИИ приходилось на услуги. Отмечался спад ПИИ в обрабатывающую промышленность по сравнению с инвестициями в сферу услуг и сектор добывающих отраслей и сельского хозяйства. В 2010 г. наблюдалось сокращение ПИИ во всех отраслях услуг и прежде всего в финансовую сферу. Доля обрабатывающей промышленности в ПИИ увеличилась до половины. В 2011 г. ПИИ росли во все три сектора экономики, а в 2012 г. – снижались во все три сектора. Особенно сократились ПИИ в добывающие отрасли.
- Важным новым источником ПИИ являются *государственные ТНК*. В 2010 г. на зарубежные инвестиции 650 государственных ТНК и 8500 их зарубежных филиалов (менее 1% всех ТНК) приходилось 11% глобального ВВП.

– В 2010 г. более 2/3 мер инвестиционной политики касались либерализации и поощрения ПИИ (особенно в Азии и Африке), но 1/3 мер была направлена на регулирование и ограничение инвестиций.



Горизонтальная ось — объем инвестированного в двух странах капитала.

Вертикальная ось — уровень дохода на вложенный капитал (r).

Кривые MPK показывают динамику предельной производительности капитала. Площадь под кривыми — объем производимой продукции при разной величине инвестированного капитала.

Рис. 4.1. Выигрыш от межстранового перемещения фактора капитала

В США имеется значительный запас капитала (отрезок $|OA|$), однако ограничены возможности инвестирования, что вынуждает инвесторов соглашаться на низкий уровень дохода (4%) (рис. 4.1). Объем продукции, производимой в США, равен $(a + b + c + d + e + f)$.

В Мексике запас капитала меньше (отрезок $|OA'|$), однако существует возможность инвестирования, так как предельная производительность капитала высока, поэтому уровень дохода на капитал составляет 10%, а объем производимой продукции — $(i + j + k)$.

Капитал стремится найти более прибыльное приложение, начинается перелив капитала из американской экономики в мексиканскую, устанавливается равновесное значение уровня дохода на капитал (7%). Объем американского капитала, инвестированного в мексиканскую экономику, равен отрезку $|OB|$, а совокупный объем производства возрастает на $(g + h)$.

В США объем производства за счет внутренних инвестиций составляет $(a + b + c + d)$, доход на вложенный в Мексику капитал $(e + f + g)$. Чистая прибыль США составляет g .

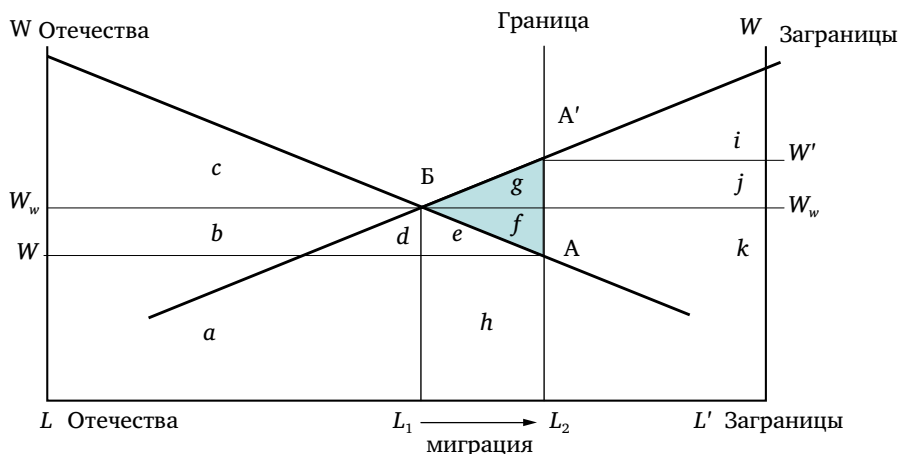
В Мексике объем производства за счет заемных средств равен $(e + f + g + h)$, Заплатив США за использованный капитал по мировой ставке, Мексика получает чистый выигрыш h .

В результате международного движения капитала выигрывают как страны, участвующие в этом процессе, так и мировое хозяйство в целом ($g + h$). Международные потоки делят общество на выигравших и проигравших: в стране-кредиторе выигрывают собственники капитала, заемщики оказываются в минусе; обратная картина в стране, заимствующий капитал.

4.2. Международная миграция рабочей силы

Международная миграция рабочей силы – это процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения, определяющихся соотношением спроса и предложения на рынке труда. Международная трудовая миграция включает в себя *иммиграционные и эмиграционные потоки и реэмиграцию*.

Причины миграции рабочей силы могут быть как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического характера относятся политические, национальные, религиозные, природные бедствия, войны, экологические проблемы и др. Причины экономического характера обуславливаются прежде всего различным уровнем экономического развития стран. Возможность миграции, вызванной экономическими причинами, появляется вследствие национальных различий в условиях оплаты труда.



Международная миграция ведет к росту выпуска и выравниванию уровней зарплат. Обе страны оказываются в выигрыше.

Горизонтальная ось – трудовые ресурсы в двух странах.
Вертикальная ось – уровень заработной платы (w).

Рис. 4.2. Выигрыш от международной миграции рабочей силы

Наклонные линии отражают предельный уровень выработки рабочей силы, а вместе с величиной трудовых ресурсов – площадь, показывающую стоимостной объем выпуска (рис. 4.2).

В условиях автаркии каждая страна полностью использует свой ресурс рабочей силы со средним уровнем вознаграждения W в отечестве и W' за границей, производя продукции: в отечестве в объеме $(a+b+c+d+e+h)$, а за границей – $(i+j+k)$.

Разрешив миграцию, страны вызовут частичное перемещение рабочей силы из отечества за границу. Отток из отечества части рабочей силы приведет к повышению уровня зарплаты, а за границей появление дополнительной рабочей силы будет сопровождаться ее понижением, что приведет к установлению равновесного мирового значения.

Оставшиеся в отечестве работники произведут $(a+b+c+d)$ продукции, область $(f+e+h)$ вернется в отечество в виде переводов семьям и сбережений за весь период иммиграции. Чистый выигрыш отечества составит f .

Страна за границей увеличит свой объем производства на $(g+f+e+h)$, из которых g будет чистым приростом.

«Утечка умов» – ситуация с высококвалифицированными работниками. В большинстве своем это высокообразованные люди, которые, не находя достойного уровня оплаты своего труда и перспектив профессионального роста в отечестве, легко адаптируются в стране иммиграции и остаются там навсегда, области e, f, h в этом случае остаются в стране пребывания.

При оценке эффекта миграции рабочей силы важно также учитывать взаимодействие миграции и межвременной характер формирования и использования государственных бюджетов стран иммиграции и принимающих стран. Поскольку миграция прерывает цепочку «пользование бюджетом – участие в его формировании», она ставит в выигрышное положение принимающие страны и в проигрышное – страны иммиграции.

Современные особенности трудовой миграции:

- Рост масштабов международной трудовой миграции.
- Разнонаправленность основных потоков миграции рабочей силы.
- Рост доли молодежи, женщин и детей в миграционном процессе.
- Увеличение продолжительности пребывания мигрантов в стране занятости.
- Миграция ученых («утечка умов»).
- Изменение этнической структуры иммиграции.
- Формирование «черного» рынка.

Международная организация труда (МОТ) подразделяет мигрантов на переселенцев, работающих по контракту, профессионалов, нелегальных и вынужденных мигрантов. По данным международной статистики, в 2013 г.

число международных мигрантов достигло 232 млн. человек (3,2% мирового населения). В 1990 г. было 154 млн. мигрантов. В странах Севера насчитывается 136 млн. международных мигрантов, в странах Юга – 96 млн. 74% международных мигрантов – это люди трудоспособного возраста (от 20 до 64 лет); 48% из них составляют женщины. В 2013 г. половина всех мигрантов приходилась на 10 стран (США – 45,8 млн., Россия – 11 млн., Германия – 9,8 млн., Саудовская Аравия – 9,1 млн., ОАЭ – 7,8 млн.).

Ключевые слова: международное движение капитала, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), портфельные инвестиции, трансграничные слияния и поглощения, международная миграция рабочей силы, иммиграция/эмиграция.

Вопросы для обсуждения

1. «Если внешняя торговля опирается на различия в наделенности факторами и ее объем находится в прямой зависимости от степени производственной специализации каждой из участвующих в торговом обмене стран, то с миграцией факторов и выравниванием условий производства различия и национальные особенности производства ликвидируются, в результате чего основы специализации подрываются, а внешнеторговый оборот при этом неизменно должен сокращаться». Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте свой ответ.
2. Используя доклады ЮНКТАД “World Investment Report”, назовите страны – лидеры по привлечению иностранных инвестиций. Каковы причины инвестиционной привлекательности данных стран? Какие факторы влияют на приток иностранных инвестиций в страну (свой ответ проиллюстрируйте примером из конкретной национальной экономики)?
3. Как вы думаете, по какой причине Испании и Португалии в течение 7 лет после вступления этих стран в Евросоюз было запрещено экспортировать рабочую силу в другие страны объединенной Европы? Приведите аргументы «за» и «против» импорта относительно дешевых трудовых ресурсов странами-членами Евросоюза на современном этапе его развития.
4. Почему во многих странах растет нелегальная миграция рабочей силы, в том числе и в России? Каковы причины, формы и последствия этого явления? Какие экономические и правовые меры можно применять для снижения уровня нелегальной миграции? Приведите примеры успешного либо не успешного национального опыта по противодействию нелегальной миграции рабочей силы.

Кейс

«Грозит ли странам Балтии миграционная катастрофа?»

Опрос социологической компании Baltijos tyrimai показал, что более половины молодых литовцев хочет уехать из Литвы. Аналогичные цифры эмигрантских настроений демонстрируют исследования социологов из Латвии, Эстонии, Польши и Украины, а масштабы реальной эмиграции показывают, что Восточная Европа проиграла в глобальной конкуренции за человеческий ресурс в условиях открытых границ и общего рынка.

Общий индекс эмиграции в Литве составляет 20%, из страны хочет уехать каждый пятый её житель. Чем моложе возрастная группа, тем выше в ней процент эмигрантских настроений. В среде молодежи от 20 до 29 лет уехать из Литвы хотят 40% – вдвое больше среднего показателя по населению. В самой юной возрастной группе (15–19 лет) своего будущего в Литовской Республике не видит 56% респондентов.

Во время последнего финансово-экономического кризиса Латвия пережила волну эмиграции, которая до сих пор не остановилась, хотя и несколько замедлилась. Социологический опрос показал, что 76,1% респондентов считают очень большой угрозой для Латвии эмиграцию, 60,5% – утрату экономической независимости и приход в страну крупных иностранных предпринимателей, 38,7% – приезд в Латвию эмигрантов из других стран, 27,9% – изменение норм традиционной морали из-за наплыва эмигрантов, 18,8% – приход в Латвию чужой культуры и традиций, 17,5% – смешанные браки. Предполагается, что латвийская диаспора насчитывает сейчас 350–400 тыс. человек. Больше всего латвийцев – примерно 100 000 человек, по данным Министерства иностранных дел, уехало в Великобританию.

Каждый второй житель Эстонии готов эмигрировать из страны. При этом желание эмигрировать сильно как среди эстонцев, так и среди представителей других проживающих в Эстонии народов, и каждый четвертый предпринимает какие-то конкретные шаги в этом направлении.

Наибольшую готовность к эмиграции выражают две наиболее перспективные для общего потенциала Эстонии группы людей: так называемые «хорошо интегрированные» и владеющая эстонским языком, но критически настроенная по отношению к эстонской государственности молодежь.

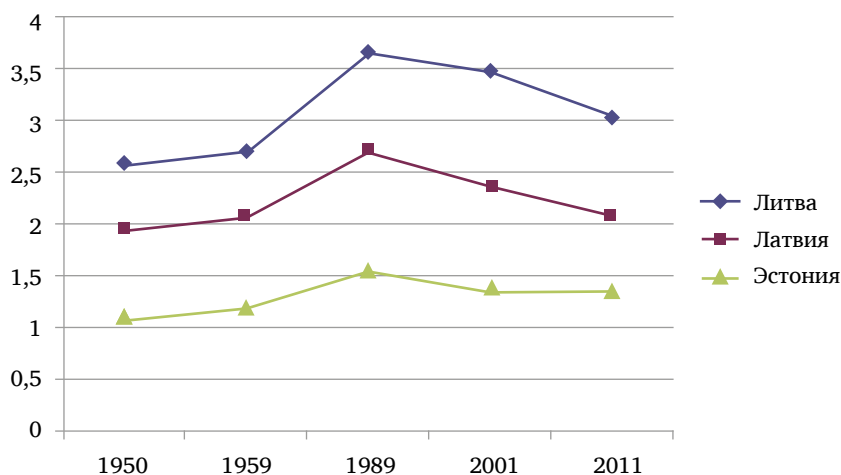
23–27 мая 2013 г. Левада-Центр провел по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения опрос среди 1 601 человека в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах 45 регионов страны. Распределение ответов на некоторые вопросы этого исследования приводится в процентах от общего числа опрошенных вместе с данными аналогичных ранее проведенных опросов. Статистическая погрешность данных подобных исследований не превышает 3,4%.

Хотели бы вы уехать за границу (за пределы бывшего СССР)
на постоянное жительство?

Варианты ответа	2011	2012	2013
Определенно да\ скорее да	22	20	22
Скорее нет\ определенно нет	73	73	70
Затруднились ответить	5	7	8

Больше других хотели бы уехать студенты и учащиеся (45%), предприниматели (38%), служащие (33%), специалисты и домохозяйки (по 28%) и в целом мужчины (24%), россияне моложе 25 лет (39%) и 25–40 лет (32%), с высшим образованием (27%), с высоким потребительским статусом – могут покупать товары длительного пользования (27%), жители Москвы и городов с населением 100–500 тысяч человек (по 28%) и голосовавшие на президентских выборах за М. Прохорова (38%) или В. Жириновского (30%).

Население Литвы, Латвии и Эстонии в 1950–2011 гг. (млн. чел.)



Источник: Аналитический портал *RuBaltic.Ru*

По данным шведского социолога Ч. Вулфсона, за годы независимости Литва уже потеряла 18% трудоспособного населения, и процесс «эвакуации» продолжается. За послевоенные годы до приобретения страной независимости население Литвы увеличилось на миллион – с 2,7 до 3,7 млн. человек. Причем в основном за счет естественного прироста. А за время независимости Литва потеряла 616 тыс. жителей.

Президент Литовской конфедерации промышленников Робертас Даргис, выступая 5 ноября 2013 г. на конференции европейских экспертов по миграции в Вильнюсе, заявил, что в лучшие времена в Литве было 3,6 млн. жителей, сейчас предполагается, что в 2021 г. их будет всего 2,6 млн.

Аналогичная ситуация имеет место и в других странах Восточной Европы. Даже Польше не вполне удастся противостоять этой тенденции – эмиграция из страны увеличивается несколько лет подряд и уже превысила 2,1 млн. человек. Если вернуть этих людей на их историческую родину, будет только хуже – экономики подорваны общеевропейским рынком: такого количества рабочих мест в Восточной Европе нет. Значит, безработица приобретет португальские и греческие масштабы.

По материалам интернет-источников и периодической печати.

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Каковы факторы столь масштабной эмиграции из стран Балтии?
2. Международное движение факторов производства, в том числе рабочей силы, оказывает положительное и отрицательное влияние на национальную экономику. Какие эффекты преобладают в Латвии, Литве и Эстонии? Существуют ли особенности процессов миграции рабочей силы в каждой из этих стран?
3. Сравните ситуацию с трудовой миграцией стран Балтии с аналогичной в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы и в России?
4. Как повлияло на миграционные процессы присоединение стран Балтии к Евросоюзу?

Задачи

1. Условная мировая экономическая система состоит из двух стран – X и Y, располагающих объемами капитала $K_x = 14$ и $K_y = 8$ единиц соответственно. Функции предельного продукта капитала для рассматриваемых стран имеют вид:
 $MP(K_x) = 20 - 1,5r$ и $MP(K_y) = 26 - 2,5r$, где r – цена (процент) за капитал. Предположим, что все ограничения и тем более запреты на международные финансовые потоки между странами упраздняются. Определите экономические последствия миграции капитала для обеих стран.
2. Рассмотрим условные страны A и B. Рынок труда в этих странах характеризуется следующими данными. Функция спроса на труд в стране A имеет вид $Q_d = 100 - 5W$, а функция предложения труда

$Q_s = 60 + 3W$, где W – реальная заработная плата (долл./час); Q – количество рабочих (млн. чел.). В стране В соответствующие функции имеют вид: $Q_d = 120 - 3W$ и $Q_s = 40 + 5W$.

Определите экономические последствия миграции рабочей силы для обеих стран.

3. Известно, что условные страны X и Y составляют вместе мировое хозяйство, не существует каких-либо ограничений на международную мобильность капитала. Страна X кредитует заемщиков в стране Y в объеме 5000 у. е. Сокращение продукта, производимого всеми факторами производства на территории страны X, в результате этого составляет 200 у. е., а прирост продукта, производимого на территории страны Y – 500 у. е. (в расчете за год).

Используя модель экономических последствий международной мобильности капитала и предпосылку линейности функций предельной производительности капитала в двух странах, определите разницу в процентных ставках в странах X и Y до начала перелива капитала.

Тесты

1. Благодаря свободному международному кредитованию:
 - а) страна-кредитор получает выгоду, а страна-дебитор несет потери от заимствования;
 - б) мировой валовой продукт уменьшается на величину основного долга и процентов по нему;
 - в) происходит увеличение мирового валового продукта;
 - г) все перечисленные ответы не верны.
2. Улучшению инвестиционного климата в стране могут способствовать следующие факторы:
 - а) высокий уровень коррупции в стране;
 - б) преобладание государственной собственности в стране;
 - в) макроэкономическая нестабильность;
 - г) создание свободных экономических зон (СЭЗ).
3. При прочих равных условиях в результате международной миграции рабочей силы:
 - а) рабочие, оставшиеся в стране эмиграции, и предприниматели в принимающей стране получают чистый экономический выигрыш;
 - б) предприниматели в стране эмиграции и рабочие в принимающей стране получают чистый экономический выигрыш;
 - в) рабочие, оставшиеся в стране эмиграции, и рабочие в принимающей стране получают чистый экономический выигрыш;

г) предприниматели и в стране эмиграции, и в принимающей стране получают чистый экономический выигрыш.

4. Развивающиеся страны получили в 2013 г. прямых иностранных инвестиций от общемирового объема:

а) около 30%; б) более 3/4 в) около 40% г) около 50%

5. Предположим, что нерезидент турецкой экономики приобретает пакет акций в размере 18% от уставного капитала турецкой компании – оператора мобильной связи. Являясь ее совладельцем, через год он предоставляет долгосрочный кредит данной компании. Определите, к какому виду инвестиций относятся вложения капитала в первом и во втором случае:

а) в первом случае – прямые иностранные инвестиции, во втором – портфельные;

б) в обоих случаях прямые;

в) в первом случае – портфельные инвестиции, во втором – прямые иностранные инвестиции;

г) в первом случае – прямые иностранные инвестиции, во втором – прочие инвестиции.

Ответы к тестам: 1 – в); 2 – г); 3 – а); 4 – г); 5 – г)

ГЛАВА 5

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ

5.1. Понятие экономического роста

Темпы роста экономики непосредственным образом связаны с уровнем благосостояния населения. Чем выше темпы роста экономики, чем больше производится товаров и услуг, тем выше уровень жизни граждан той или иной страны. Решение таких важнейших проблем, как преодоление *бедности*, улучшение *качества жизни*, обеспечение *занятости*, повышение уровня *образования*, улучшение *здоровья* населения, создание условий для реализации *творческого потенциала личности* и т. п., возможно лишь при быстром росте экономики.

Экономический рост означает увеличение совокупного объема выпуска в экономике на протяжении длительных периодов времени. Его следует отличать от краткосрочных колебаний выпуска под влиянием изменений совокупного спроса. Экономический рост отражает *долговременное увеличение совокупного предложения*, или рост реального потенциального ВВП в долгосрочном периоде.

Общая динамика экономического роста характеризуется величиной реального валового внутреннего продукта (ВВП; Gross Domestic Product, GDP), а также валового национального дохода в реальном измерении (ВНД, Gross National Income, GNI).

Для измерения экономического роста также используются показатели реального выпуска (дохода) в расчете на душу населения и реального дохода в расчете на одного занятого. *Динамика показателя совокупного выпуска Y_t (t – индекс времени) в абсолютном выражении или на душу населения обобщенно характеризует процесс экономического роста.*

Темпы прироста совокупного выпуска за один год (ежегодные темпы экономического роста) рассчитываются, как $\dot{Y}_t = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}$, то есть $\dot{Y}_t = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}$ или $\dot{Y}_t = \frac{\Delta Y}{Y \Delta t}$.

Величина выпуска на душу населения характеризует уровень благосостояния нации и выступает одним из важнейших показателей, в соответствии с которым страны делятся на богатые и бедные.

Статистика экономического роста сильно различается по странам (табл. 1.3). Темпы роста развитых стран за всю послевоенную историю не превышали в среднем 3% в год. В то же время многие развивающиеся страны в последние годы демонстрируют высокие устойчивые темпы

экономического роста (выше 7% в год в течение не менее 20 лет). В период, предшествовавший глобальному финансово-экономическому кризису 2008–2009 гг., они составляли более 7% в год. Особенно выделяется Китай, который на протяжении 30 лет демонстрировал ежегодные темпы роста, превышавшие 10%. В результате по объему ВВП Китай стал второй экономикой в мире, уступая только США. Однако в рейтинге стран по доходу на душу населения (5720 дол. в год) в 2012 г. Китай находился лишь на 90 месте, в то время как США на 12 месте (52 340 дол. в год).

Динамика совокупного выпуска зависит как от количества затрачиваемых производственных ресурсов – *факторов производства*, так и от того, *насколько эффективно они используются*. Мерой эффективности использования наличных ресурсов выступает так называемая *совокупная производительность факторов* (СПФ).

Если экономический рост происходит за счет роста объемов используемых ресурсов (например, капитала и труда), то речь идет об *экстенсивном* экономическом росте. Если же растет СПФ, т. е. увеличивается отдача от используемых факторов производства, то имеет место *интенсивный* экономический рост.

Пределы экономического роста ограничены, если увеличение объема совокупного выпуска достигается за счет увеличения *количества* используемых ресурсов. Так, продолжительность рабочей недели определяется законодательством. Численность рабочей силы непосредственно зависит от демографической ситуации, сложившейся в стране, показателей рождаемости, смертности, средней продолжительности жизни, миграции и т. п.

Увеличение запасов капитала (строительство новых предприятий и приобретение дополнительного оборудования) также наталкивается на количественные ограничения. Они связаны с двумя обстоятельствами. Во-первых, прирост капитала происходит в результате роста чистых инвестиций (валовые инвестиции за вычетом амортизации). В то же время желание фирм инвестировать зависит от ряда как объективных, так и субъективных моментов: оценки инвестиционного климата, перспектив ведения бизнеса, оптимистических или пессимистических ожиданий инвесторов и т. п. Кроме этого, при неизменном объеме прочих ресурсов, при увеличении капиталовложений отдача от капитала снижается, что может замедлить темпы роста экономики.

Во-вторых, инвестировать можно те средства, которые сберегаются домашними хозяйствами. Поэтому *норма сбережений чрезвычайно важна* для перспектив экономического роста. Так, именно высокая норма сбережений сделала возможным высокие темпы роста экономик таких стран, как Китай и Индия. В отдельные годы норма валовых внутренних сбережений в Китае превышала 40% ВВП, в Индии достигала почти 30%.

СПФ является комплексным показателем, отражающим влияние целого ряда факторов. Сюда относится уровень технологического прогресса (от инноваций до внедрения уже существующей технологии), новые технические идеи и их практическое воплощение, скорость приспособления производства к меняющимся общественным потребностям, степень оптимального размещения ресурсов, новые производственные и управленческие решения. Важное значение имеет состояние внутреннего рынка, уровень и качество жизни. Сильно влияние и институциональных факторов, таких, как уровень развития рыночных отношений, структура общественных отношений, уровень криминализации экономики, степень коррупции, социальный состав общества, качество законодательства, масштабы и формы государственного вмешательства в экономику и т. п. Таким образом, основной характеристикой СПФ является тот факт, что ее рост приводит к *сокращению реальных издержек производства*.

Взаимодействие факторов производства, в результате которого создается совокупный продукт, описывается с помощью *производственной функции*. Если предположить, что выпуск Y зависит от объема используемого капитала K и труда L , можно воспользоваться функцией Кобба-Дугласа, которая имеет вид:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta},$$

где K – затраты капитала, L – затраты труда, A – совокупная производительность факторов.

Для оценки вклада различных факторов в темпы экономического роста, используется функция Кобба-Дугласа в темповой записи:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \alpha \frac{\Delta K}{K} + \beta \frac{\Delta L}{L}.$$

Значение показателей темпа экономического роста $\frac{\Delta Y}{Y}$, темпа роста капитала $\frac{\Delta K}{K}$ и темпа роста рабочей силы $\frac{\Delta L}{L}$ можно получить из данных, публикуемых статистическими службами. Значения параметров α и β (доли дохода на капитал и на труд в совокупном выпуске) оцениваются эмпирически. Вклад прочих факторов, вносящих свою лепту в темпы роста экономики, т. е. значение показателя $\frac{\Delta A}{A}$, невозможно определить эмпирически, поэтому он оценивается по остаточному принципу. Вклад совокупной производительности факторов производства $\frac{\Delta A}{A}$ в темпы роста экономики называют остатком Солоу. Он рассчитывается по формуле:

$$\frac{\Delta A}{A} = \frac{\Delta Y}{Y} - \alpha \frac{\Delta K}{K} - \beta \frac{\Delta L}{L}.$$

5.2. Теоретические основы управления экономическим ростом. Управленческий пессимизм и управленческий оптимизм

Современные модели экономического роста доказывают, что решающим фактором, определяющим устойчивые темпы роста дохода на одного занятого (душевого дохода), выступает научно-технический прогресс. Однако выводы относительно возможности государства влиять на темпы экономического роста в разных моделях неоднозначны. Так, экзогенные модели экономического роста, которые определяют научно-технический прогресс как внешний фактор, проявляющийся в росте эффективности труда (модель Р. Солоу), отличаются *управленческим пессимизмом*. В данных моделях в качестве предпосылки принимается убывающая производительность факторов, а *норма сбережений не влияет* на темпы роста выпуска на одного занятого в устойчивом состоянии. Рост нормы сбережений увеличивает производительность труда лишь при переходе от одного устойчивого состояния к другому, а, следовательно, проводить политику, направленную на стимулирование сбережений, не имеет большого смысла.

Напротив, для эндогенных моделей экономического роста свойственен *управленческий оптимизм*. Эти модели объясняют устойчивые темпы роста производительности труда в рамках самой модели, не прибегая к экзогенно заданному научно-техническому прогрессу. Так, в модели Р. Лукаса это происходит за счёт расширения понятия капитала, который наряду с физическим включает «человеческий капитал». Уровнем развития «человеческого капитала» измеряется эффективность труда. Дополнительные вложения в «человеческий капитал» ускоряют научно-технический прогресс, в результате отдача от капитала не падает, а становится постоянной. Предполагая, что «человеческий капитал» увеличивается вместе с ростом физического капитала, в модели принимается предпосылка о постоянной предельной производительности капитала.

В моделях П. Ромера в понятие капитал включается наряду с физическим капиталом продукты инвестиций в научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Вместе с ростом капитала возникают новые идеи по производству товаров и совершенствованию технологии, происходит обучение на опыте (*learning by doing*), создаются новые продукты, которые затем получают распространение среди многих фирм. Другими словами, «внешние эффекты», возникающие при заимствованиях фирмами новых идей, продуктов и технологий, изобретенных другими фирмами, обеспечивают постоянную предельную производительность капитала, растущую отдачу от масштаба и устойчивые темпы экономического роста. Поэтому уровень расходов на НИОКР определяет во многом устойчивые темпы роста экономики. Данные статистики свидетельствуют о том, что

те страны, которые больше средств выделяют на НИОКР, имеют и более высокие доходы на душу населения. Так, по данным, опубликованным в 2012 г., уровень расходов на НИОКР составлял в Финляндии 3,88% ВВП, в Японии – 3,36 % ВВП, в США – 2,9% ВВП, в Германии – 2,82% ВВП, в то время как в Китае этот показатель был на уровне 1,7% ВВП, в России – 1,16% ВВП, в Литве – 0,6% ВВП.

Некоторые модели объясняют темпы научно-технического прогресса уровнем издержек, необходимых для осуществления научных исследований и разработок по созданию новых продуктов и производства уже существующих продуктов. Чем ниже уровень издержек, связанных с разработкой новых продуктов и совершенствованию существующих продуктов, тем выше темпы научно-технического прогресса.

В большинстве моделей эндогенного роста *норма сбережений непосредственно влияет* на темпы экономического роста, поэтому политика управления экономическим ростом получает теоретическое обоснование.

5.3. Политика, направленная на повышение темпов экономического роста

Управление экономическим ростом предполагает проведение государством политики, направленной на повышение уровня жизни населения в долгосрочном периоде.

Прежде всего речь идет о *формировании высокой нормы сбережений*, поскольку именно сбережения (как частные, так и государственные) служат источником новых инвестиций, т. е. источником роста запасов капитала в экономике. Политика, направленная на увеличение нормы сбережений, может наталкиваться на объективные препятствия, поскольку желание экономических агентов сберегать часть доходов выступает субъективным фактором: рост сбережений препятствует росту потребления в текущий период. Институциональные факторы, такие, как состояние и уровень развития сберегательных учреждений, степень доверия им, уровень развития финансовых рынков, играют большую роль при принятии решений экономическими агентами об уровне сбережений.

Тем не менее государство может воздействовать на уровень сбережений инструментами макроэкономической политики, в частности, *налоговой политикой*, стимулирующей сбережения. Одно из возможных решений – освобождение от налогов части доходов, направляемых на сбережения (например, освобождение от налогов доходов, получаемых от ряда активов, таких, как облигации или акции).

В то же время для того, чтобы сбережения инвестировались в национальную экономику, а не уходили из страны, необходимо проведение грамотной

инвестиционной политики, направленной на улучшение бизнес-среды, инвестиционного климата, совершенствование законодательства, защиту прав собственности, борьбу с коррупцией и т. п. Однако ее успешная реализация требует достаточно продолжительного времени.

Некоторые экономисты предлагают установление такой системы налогообложения, при которой налоги, выплачиваемые домашними хозяйствами, зависели бы не от их доходов, а от их потребления, при этом от налогообложения освобождалась бы часть доходов, направляемых на сбережения.

Другие исследователи с целью стимулировать сбережения предлагают поддерживать *высокие реальные процентные ставки*. Однако высокие реальные процентные ставки означают удорожание кредитов и ведут к сокращению потребления. Поэтому рост реальных процентных ставок и в этом случае должен достигаться за счет снижения налогов, которое увеличило бы реальные располагаемые доходы владельцев сбережений.

В некоторых странах государство стимулирует рост государственных сбережений через обязательные отчисления в пенсионные фонды, средства которых в текущий период могут направляться на освоение новых инвестиций. Рост государственных сбережений происходит при снижении дефицита госбюджета или создании профицита государственного бюджета.

Важнейшей составляющей экономического роста выступает СПФ, поэтому политика, воздействующая на уровень производительности, также является объектом пристального внимания. Необходимо увеличивать расходы государства на *развитие инфраструктуры*, поскольку существует прямая связь между производительностью и инфраструктурой страны – ее автомобильными дорогами, мостами, коммунальным хозяйством, больницами, аэропортами, речными и морскими портами и т. п. Хорошая инфраструктура снижает транспортные расходы, ускоряет производственный процесс, стимулирует развитие туризма и других отраслей экономики. Другими словами, производительность зависит от уровня общественного капитала и инвестиций в него. Особенно четко эта связь просматривается в странах с формирующимися рынками, в большинстве из которых уровень инвестиций в инфраструктуру остается невысоким. Однако некоторые ученые высказывают такую точку зрения: богатые страны имеют возможность больше строить дорог и больниц, поскольку имеют более высокий уровень производительности, а не наоборот.

Формирование *человеческого капитала* рядом исследователей выдвигается в качестве основной причины роста производительности. Под человеческим капиталом понимаются знания, умения, производственные навыки, опыт людей. Как показывает пример развитых стран, по мере роста их экономического потенциала все большее количество ресурсов направляется на инвестирование в человека посредством улучшения питания, образования,

здоровья, повышения профессиональной подготовки и уровня квалификации, что приводит к росту производительности. Государство может воздействовать на формирование человеческого капитала через проведение грамотной социально-экономической политики, направленной на совершенствование системы здравоохранения, повышение уровня образования, профессиональной подготовки и квалификации работников.

Развитие предпринимательских способностей человека, с помощью которых успешно развивается бизнес, создаются новые продукты, новые идеи и их практическое воплощение, также выступает важным фактором, способствующим росту производительности. Поэтому политика, нацеленная на развитие мелкого и среднего бизнеса, устранение барьеров для ведения бизнеса и бюрократических препятствий на пути его развития способствует долгосрочному экономическому росту.

В современной экономике информационного типа решающую роль играют качество, гибкость, мобильность и восприимчивость к нововведениям работников, степень использования в производстве новых знаний (в виде открытий, изобретений, ноу-хау) и новейших технологий. Сегодня экономика, производящая много материальных благ, не может считаться сильной, если у нее отсутствует собственный научно-технический потенциал и умение его использовать. Государство может содействовать росту производительности, воздействуя на *темпы научно-технического прогресса*. В этой связи объектом государственного инвестирования должны быть фундаментальные научные исследования. Некоторыми учеными высказывается точка зрения о том, что государство должно оказывать поддержку прикладным, коммерчески ориентированным исследованиям.

Государство должно не только увеличивать средства, направляемые на НИОКР, но и создавать особые условия для фирм, которые выступают локомотивом в области изобретений и инноваций. Речь, прежде всего, идет о крупных компаниях, ТНК, которые имеют большие финансовые возможности для инвестиций в инновации. Некоторые исследователи утверждают, что сегодня монополии являются основным источником изобретений и инноваций. Несмотря на то, что в современном обществе информация распространяется достаточно быстро, существует некоторый временной лаг, который позволяет обладателям изобретений и инноваций некоторое время получать монопольную прибыль. В поисках ненулевой прибыли монополии стремятся делать новые открытия и прорывы в технологии. Впоследствии эти инновации будут иметь положительные внешние эффекты, т. е. распространяться на другие фирмы. Поэтому государство, стимулируя инвестиции в инновации, должно предоставлять субсидии и выделять гранты компаниям, активно осуществляющим НИОКР, облегчать им налоговое бремя (например, освобождать от налогов часть прибыли, идущей на научные

исследования). Речь также должна идти об ослаблении антитрестовского законодательства, применительно к фирмам, активно занятым научными исследованиями и разработками, увеличении государственных закупок у этих фирм, поддержке новаторских проектов, реализация которых в будущем будет содействовать повышению эффективности производства.

Ключевые слова: экономический рост, факторы экономического роста, совокупная производительность факторов, управленческий пессимизм, управленческий оптимизм.

Вопросы для обсуждения:

Объясните и дайте оценку следующим утверждениям:

- 1) «Экономическое неравенство способствует росту сбережений, а сбережения являются необходимым условием для инвестирования. Следовательно, большее неравенство в распределении доходов будет стимулировать накопление капитала и экономический рост».
- 2) «Развитые страны опасаются осложнений в результате избытка сбережений; развивающиеся страны страдают от недостатка сбережений».
- 3) Как объясняют свою позицию сторонники нулевых темпов роста экономики?

Кейс

«Грядет время развивающихся стран? Не надейтесь!»

В последние годы долговые проблемы США и Евросоюза, неспособность Японии реанимировать рост укрепили уверенность широкого круга экономистов и инвесторов в том, что время развитых стран прошло. Им придется менять модель роста, основанную на гипертрофии финансового сектора и рынка недвижимости, на безудержной готовности влезать в долги. Скоро придет время стран, которые пока относят к развивающимся, гласит эта гипотеза, у которой все больше адептов.

На подходе глобальная смена лидеров. Дело не только в Китае, но и других быстро растущих странах, таких, как Турция, ЮАР, Индонезия, Индия, Нигерия, Бангладеш, Индонезия, Египет.

Однако мнение профессора из Гарварда Дэни Родрика, лучшего в мире специалиста по экономике развивающихся стран, расходится с общепринятым мнением.

Он впервые весомо ответил многочисленным прогнозистам (включая Goldman Sachs, Citigroup, Price Waterhouse Coopers), считающим годы до момента, когда Китай по размеру ВВП обгонит США, Бразилия – Германию, а Индия – Великобританию. Ответ Родрика на уже привычные славословия развивающемуся миру краток: «Не надейтесь!» У этих стран слишком много

проблем, на которые не обращают внимания любители экстраполировать темпы роста за десять лет на полстолетия вперед. Периоды сверхвысокого (8–12% в год) роста не могут быть длительными и устойчивыми, и реальная конвергенция – удел небольшого числа стран. К тому же это сближение – не автоматический процесс, а результат продуманной и тонкой политики.

Быстрый рост – следствие запоздалой промышленной революции, полагает Родрик: когда страна сама начинает производить, скажем, электрогенераторы или автомобили, производительность труда в отрасли быстро растет. Но это все однократные, неповторимые события: дальнейший рост (после овладения технологией) уже не будет иметь взрывного характера. Не случайно нынешний разрыв между развитыми и развивающимися странами по уровню душевых доходов, хоть и сократился за последнее десятилетие, находится на уровне 1950-го года (в течение всей второй половины XX века разрыв медленно рос).

Догоняющий рост определяется способностью развивающихся стран перенимать новые идеи, знания и технологии, разработанные глобальными технологическими лидерами развитых стран. Поэтому по мере сокращения разрыва между двумя группами стран рост у тех, кто догоняет, будет замедляться: технологий, которые они еще не освоили, будет оставаться все меньше и меньше. А на роль глобальных технологических лидеров развивающиеся страны пока не претендуют.

В Financial Times Родрик обозначил трудности, с которыми столкнутся некоторые развивающиеся страны. Китайский рост был основан на промышленном экспорте, но торговый профицит страны достиг уровня, который будет трудно превзойти. Переход к росту, ориентированному на внутренний спрос, приведет к сокращению рабочих мест, сопряженному, вероятно, с социальными волнениями.

Индия пока не преуспела в формировании современной промышленности. За пределами современного сектора ИТ и бизнес-услуг, в котором занята относительно небольшая часть трудоспособного населения, остается очень большой сектор с крайне низкой производительностью труда и неквалифицированной рабочей силой. Бурно растущая Нигерия сталкивается с сокращением формальной занятости вследствие приватизации, а новых рабочих мест создается мало.

В Турции низок уровень внутренних сбережений, растет дефицит текущего счета, а период роста, основанного на притоке иностранного капитала или доходов от бума на рынке сырья, как правило, продолжается недолго, – философски замечает Родрик.

Успехи развивающихся стран в плане заимствования у развитых принципов открытости, демократии, макроэкономической стабильности

(бюджетный популизм вышел из моды), улучшение качества государственного управления и прочие похожие меры помогут им снизить риск возникновения кризисов. Развивающиеся страны снизили пошлины с 30–70% до 10–15%. Степень их интеграции в глобальную экономику – самая высокая за последние 200 лет. Но все это не может обеспечить устойчивого роста.

Государство может способствовать росту только за счет тонкой политики, поддерживающей диверсификацию экономики, перелив рабочей силы и других ресурсов в секторы с более высокой производительностью труда, – уверен Родрик. Чаще всего это промышленный экспорт, поддерживать который можно госинвестициями, субсидированием кредитов и т. д. Однако проведение такой политики удастся мало кому из стран – скорее господдержка «распиливается» близкими к власти бизнесменами – охотниками за рентой, которых достаточно во всех развивающихся странах.

В результате огромная часть ресурсов страны продолжает работать не в секторах-«эскалаторах» с высокой и растущей производительностью, а в отсталых. Во многих странах Латинской Америки и Африки, выяснил Родрик, рабочая сила мигрирует из секторов с более высокой производительностью в том числе и в неформальную экономику. Аналогичный процесс происходит и в России.

Между тем сокращение разрыва между развитыми и развивающимися странами почти полностью происходит не за счет экономики в целом, подсчитал Родрик, а за счет «секторов-эскалаторов» — в основном это промышленный экспорт, теряющий кадры во многих развивающихся странах.

Наконец, США и Европа, сами столкнувшиеся с большими трудностями, не смогут больше смотреть на поддержку экспорта и недооценку валют развивающихся стран сквозь пальцы. Введение МВФ и ВТО практики санкций по отношению к странам, «манипулирующим» (занижающим) курс своей валюты, вероятно, вопрос нескольких лет. Ведь развитым странам и самим нужна девальвация, чтобы стимулировать экспорт, снизить долговое бремя и безработицу. Это делает задачу для развивающихся стран еще более сложной и может превратить период их сверхбыстрого роста в относительно кратковременный эпизод.

По материалам www.forbes.ru 05.09.2011

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Согласны ли вы с точкой зрения, что развивающиеся страны не смогут поддерживать в будущем высокие устойчивые темпы экономического роста?
2. Может ли грамотная политика управления экономическим ростом способствовать сохранению высоких темпов экономического роста или, как утверждает Д. Родрик, улучшение качества государственного управления поможет лишь снизить риски возникновения кризисов?
3. Какие регионы (страны), на ваш взгляд, имеют наилучшие (наихудшие) перспективы с точки зрения экономического роста? Аргументируйте ваш ответ.

Задачи

1. Производственная функция в экономике имеет вид: $Y = K^{0,5}L^{0,5}$.
 - а) Определите, каким свойством обладает данная производственная функция.
 - б) Предположим, что совокупный выпуск в экономике составляет 1 трлн. дол., потребление 700 млрд. дол. Какова норма сбережений в данной экономике?
 - в) Чему будет равен совокупный выпуск в данной экономике через 10 лет, если ежегодный темп экономического роста составляет 3%, 4%?
2. В экономике производственная функция имеет вид: $Y = AK^{0,5}L^{0,5}$. Темп роста запаса капитала составляет 5% в год, совокупная производительность факторов производства увеличивается с темпом 1% в год, численность работников растет с темпом 2% в год. Определите, с каким темпом увеличивается совокупный выпуск в данной экономике в соответствии с остатком Солоу.
3. В экономике производственная функция имеет вид: $Y = AK^{0,5}L^{0,5}$. Темп роста ВВП составляет 6% в год, совокупная производительность факторов производства увеличивается с темпом 2% в год, численность работников растет с темпом 1% в год. Определите, с каким темпом увеличивается запас капитала в данной экономике в соответствии с остатком Солоу.

Тесты

1. Темпы экономического роста оценивают:
 - а) динамику номинального ВВП;
 - б) динамику реального ВВП в краткосрочном периоде;
 - в) динамику реального потенциального ВВП в долгосрочном периоде;
 - г) динамику реальных доходов населения, как долгосрочном, так и в краткосрочном периоде;
 - д) все перечисленное выше верно.
2. Какой из перечисленных факторов, по данным эмпирических оценок, отрицательно влияет на темпы экономического роста:
 - а) доля инвестиций в ВВП;
 - б) уровень военных расходов при их доле в ВВП 1–5%;
 - в) средний темп роста численности населения;
 - г) средняя продолжительность жизни;
 - д) степень охвата населения средним образованием.
3. Что из перечисленного ниже *не приведет* к росту совокупной производительности факторов (СПФ):
 - а) снижение степени коррупции в обществе;
 - б) увеличение расходов государства и частных фирм на научные исследования и разработки;
 - в) снижение налогов на прибыль корпораций;
 - г) принятие управленческих решений, повышающих эффективность производства;
 - д) увеличение наличного запаса капитала.
4. Страна достигает устойчивого высокого долгосрочного экономического роста, если в ней:
 - а) ежегодный темп роста реального ВВП превышает 8% в течение 10 лет при норме сбережений не менее 25%;
 - б) ежегодный темп роста реального ВВП превышает 7% в течение 15 лет при норме сбережений 20%;
 - в) ежегодный темп роста реального ВВП превышает 10% в течение 10 лет при норме сбережений 15%;
 - г) ежегодный темп роста реального ВВП превышает 7% в течение 20 лет при норме сбережений не менее 25%;
 - д) ежегодный темп роста реального ВВП превышает 8% в течение 15 лет при норме сбережений 15%.

5. Которые из нижеперечисленных мер экономической политики могли бы способствовать интенсивному росту экономики:
- а) проведение демографической политики, направленной на повышение рождаемости;
 - б) освоение новых месторождений нефти и газа;
 - в) принятие закона, обязывающего предприятия повышать расходы на охрану окружающей среды;
 - г) принятие закона об освобождении от налогов части прибыли предприятий, предназначенной на научные исследования и инновационные разработки;
 - д) все перечисленное выше.

Ответы к тестам: 1 – в), 2 – г), 3 – д), 4 – г), 5 – г).

ГЛАВА 6

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ВЫБОР ЦЕЛЕЙ И ИНСТРУМЕНТОВ

Термин *государство* в экономике объединяет центральное правительство, монетарные власти, различные административные правительственные органы на региональном уровне и децентрализованные институты (например, национальный пенсионный фонд).

К экономическим функциям государства относятся следующие:

- создание законодательной базы экономики;
- поддержание конкуренции и борьба с монополизмом;
- перераспределение доходов и поддержка социально незащищенных слоев населения;
- производство общественных благ;
- интернализация отрицательных внешних эффектов;
- регулирование экономики.

Свою регулирующую функцию государство выполняет при помощи экономической политики, оказывающей воздействие как на выбор экономических субъектов на микроуровне, так и на параметры макроэкономического равновесия.

Основная цель государственной политики на макроуровне состоит в поддержании макроэкономического равновесия на уровне «полной занятости» ресурсов. Одна сторона экономической функции государства в области проведения макроэкономической политики – это воздействие Центрального Банка (ЦБ) на размеры денежной массы (предложение денег), т. е. проведение *денежно-кредитной политики*. Другая ее сторона – деятельность государства в реальном секторе экономики, где оно проводит *бюджетно-налоговую политику*, манипулируя доходами и расходами государственного бюджета, и решает проблему государственного долга.

Центральный Банк и правительство, имея в своем арсенале набор инструментов, в большинстве стран с рыночной экономикой выступают независимыми органами и руководствуются в своей политике собственными целями.

6.1. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты

Важнейшей функцией ЦБ является проведение денежно-кредитной (монетарной) политики. *Денежно-кредитная политика* (ДКП) – это совокупность монетарных мероприятий, с помощью которых Центральный Банк

воздействует на параметры равновесия денежного рынка – предложение денег и процентную ставку.

Конечные цели ДКП – это стабильный экономический рост, «полная занятость» ресурсов, низкий уровень цен, равновесие платежного баланса, стабильность финансовой системы. Так, целью ДКП Банка Англии выступает стабильность цен, «полная занятость», финансовая стабильность, содействие экономическому развитию; ФРС США – стабильность цен, «полная занятость», финансовая стабильность; ЕЦБ – стабильность цен и содействие экономическому развитию; Народного банка Китая – стабильность национальной валюты, развитие финансовой системы, содействие экономическому развитию; Банка России – ценовая стабильность, финансовая стабильность, стабильность платежной системы.

Для достижения поставленных целей ЦБ выбирает *целевые ориентиры* – переменные, которые контролируются им напрямую и поддержание которых обеспечивает выполнение долгосрочных целей. Так, в политике Банка Англии в качестве целевого ориентира выступает ставка РЕПО, Банка Китая – уровень валютного курса, ФРС – межбанковская процентная ставка, Банка России – ключевая ставка.

В зависимости от направления воздействия на предложение денег ДКП подразделяют на стимулирующую и сдерживающую. Ставя в качестве основной цели обеспечение «полной занятости», ЦБ должен стимулировать экономику в период спада деловой активности и роста циклической безработицы. *Стимулирующая денежно-кредитная политика*, проводимая ЦБ, направлена на увеличение денежной массы. Увеличение предложения денег сопровождается снижением процентных ставок, что уменьшает альтернативные издержки инвестирования и приводит к росту инвестиционных расходов фирм. В результате расширяется производство и растет занятость.

В периоды экономических бумов и высокой инфляции ЦБ должен сдерживать экономическую активность. *Сдерживающая денежно-кредитная политика* направлена на сокращение денежной массы. Уменьшение предложения денег приводит к росту процентных ставок, заимствование становится слишком дорогостоящим, и фирмы сокращают инвестиционные расходы. В результате производство сокращается, и снижается инфляция.

Однако ЦБ не может непосредственно воздействовать на предложение денег M^S , представляющее собой сумму наличности в обращении C и вкладов (депозитов) экономических агентов D в коммерческих банках ($M^S = C + D$). Напрямую ЦБ может влиять лишь на денежную базу – сумму наличности в обращении и резервов коммерческих банков R ($MB = C + R$). Денежная база относится к пассивам ЦБ (табл. 6.1).

Таблица 6.1. Структура типичного баланса Центрального Банка

Активы	Сумма	Пассивы	Сумма
Золото и иностранная валюта	...	Наличные деньги	...
Ссуды коммерческим банкам	...	Вклады коммерческих банков	...
Государственные облигации	...	Вклады правительства	...
		Уставный капитал	...
Итого по активу	...	Итого по пассиву	...

Государственный золотой запас и валютные резервы составляют одну из статей активов ЦБ, благодаря которой он может осуществлять валютное регулирование. Путем продажи и покупки иностранной валюты ЦБ влияет на курс национальной денежной единицы. ЦБ приобретает государственные облигации на вторичном рынке ценных бумаг. Однако он делает это не с целью пополнить свой портфель ценных бумаг, а для того, чтобы впоследствии разместить их среди населения, фирм и коммерческих банков, воздействуя на предложение денег.

Как следует из монетарной теории, предложение денег (денежная масса) представляет собой произведение денежной базы и *денежного мультипликатора*:

$$M^S = MB \frac{cr + 1}{cr + rr + er},$$

где cr ($cr = \frac{C}{D}$) – коэффициент «наличность/депозиты»; rr ($rr = \frac{RR}{D}$) – норма обязательного резервирования вкладов, устанавливаемая ЦБ (отношение суммы обязательных резервов к сумме вкладов до востребования); er ($er = \frac{ER}{D}$) – норма избыточного резервирования вкладов, устанавливаемая коммерческими банками (отношение суммы избыточных резервов к сумме вкладов до востребования).

Для того, чтобы реализовать поставленные цели, ЦБ располагает набором *инструментов*. В рыночной экономике основными косвенными инструментами в монетарной политике выступают: изменение нормы обязательного резервирования вкладов, изменение ставки рефинансирования, операции на открытом рынке.

Изменение нормы обязательного резервирования. Если ЦБ принимает решение о снижении нормы обязательного резервирования, то это автоматически увеличивает ссудный потенциал коммерческих банков, под которым понимается максимально возможный объем ссуд, который могут выдать коммерческие банки. Следовательно, коммерческие банки создают больший объем кредитных денег, что приводит к увеличению предложения

денег. Снижение нормы обязательного резервирования увеличивает значение денежного мультипликатора.

Аналогично, решение ЦБ об увеличении нормы обязательных резервов вызовет сокращение предложения денег в экономике. Увеличение нормы обязательного резервирования сопровождается уменьшением денежного мультипликатора.

Изменение ставки рефинансирования. Ставка рефинансирования (в США – учетная ставка) – это ставка процента, которую платят коммерческие банки по кредитам, полученным у ЦБ. Решение ЦБ о снижении ставки рефинансирования означает, что его кредиты коммерческим банкам становятся дешевле. Следовательно, коммерческие банки смогут позволить себе взять у ЦБ кредиты на большую сумму, что приведет к увеличению их ссудного потенциала, созданию дополнительных кредитных денег и, таким образом, росту предложения денег.

Повышение ставки рефинансирования приводит к тому, что ссуды ЦБ становятся дороже, и часть возвращенных коммерческими банками кредитов не будет снова отдана в ссуду. Снижение объема ссуд приведет к мультипликативному сокращению вкладов.

Операции на открытом рынке. Под операциями на открытом рынке понимается купля-продажа ЦБ государственных облигаций (долговых обязательств правительства) на вторичном рынке. Когда ЦБ покупает государственные облигации, расплачиваясь за них деньгами, происходит увеличение как денежной базы, так и предложения денег, поскольку наличные деньги поступают на банковские счета, а коммерческие банки за счет роста своего ссудного потенциала создают новые кредитные деньги.

Аналогично, при продаже Центральным Банком государственных облигаций на открытом рынке происходит уменьшение предложения денег. Операции на открытом рынке – самый быстрый инструмент денежно-кредитной политики. С его помощью изменение денежной массы происходит в более короткие сроки по сравнению со сроками действия других инструментов. Однако широко использоваться этот инструмент ДКП может лишь в тех странах, которые имеют высоко развитые финансовые рынки и где большинство экономических агентов охотно инвестируют в ценные бумаги. Операции на открытом рынке выступают основным инструментом в политике ФРС США.

6.2. Государственный бюджет и управление государственным долгом

Государственный бюджет – это план государственных доходов и расходов на определенный период времени, как правило, на один год.

В экономике страны государственный бюджет выполняет фискальную и регулирующую функции.

Фискальная функция государственного бюджета состоит в аккумулировании денежных средств в виде налогов и неналоговых поступлений и их перераспределении путем осуществления деятельности, во-первых, по закупке товаров и услуг и, во-вторых, по расходованию средств в качестве трансфертов (пенсий, пособий и т. п.) и субсидий.

Регулирующая функция государственного бюджета заключается в манипулировании доходами и расходами государственного бюджета с целью поддержания экономики на уровне «полной занятости» ресурсов.

Государственный бюджет *сбалансирован*, когда суммарные доходы государства равны суммарным расходам. Если суммарные доходы превышают суммарные расходы, возникает *бюджетный излишек (BS)*, или *профицит*. В случае, когда суммарные расходы превышают суммарные доходы, образуется бюджетный дефицит (*BD*).

Бюджетный дефицит, возникающий в периоды рецессий вследствие сокращения бюджетных доходов и роста расходов, называется *пассивным бюджетным дефицитом*. Если же бюджетный дефицит растет вследствие того, что правительство приняло решение увеличить выплаты по его программам или снизить налоги, то в таком случае рост дефицита (или сокращение излишка) произойдет по его непосредственному указу. Поэтому бюджетный дефицит, возникновение которого произошло вследствие принятых правительством решений об изменении величины поступлений и расходов, называется *активным бюджетным дефицитом*.

Долговое финансирование бюджетного дефицита предполагает, что в том случае, когда правительству не хватает средств, полученных от сбора налогов, для покрытия расходных статей бюджета, оно финансирует свои программы за счет *заимствований у экономических агентов* путем продажи своих обязательств – ценных бумаг правительства. В этом случае *правительство занимает средства из сбережений домашних хозяйств и фирм*. Поэтому все дополнительные сбережения, возникшие в результате роста совокупного дохода при проведении стимулирующей фискальной политики, пойдут на оплату возникающего при этом бюджетного дефицита вместо того, чтобы быть направленными на расширение инвестиционной активности частного сектора. Кроме этого, в результате подобного способа финансирования бюджетного дефицита создается государственный долг.

Государственный долг – это общий размер задолженности правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов (за вычетом прошлых бюджетных излишков). Если правительство создает бюджетные дефициты в течение нескольких лет, оно ежегодно вынуждено делать новые займы и увеличивать сумму долга.

Обычно для оценки величины задолженности используется такой показатель, как *соотношение долг/ВВП*, оценивающий бремя долга. Для оценки обслуживания задолженности часто используется показатель, характеризующий соотношение «*выплаты по обслуживанию долга/ВВП*». Считается, что правительство не столкнется с долговой проблемой, если соотношение государственный *долг/ВВП* не превышает 60%. Однако во многих странах показатель долг/ВВП превышает отметку 100%. Так, в 2013 г. этот показатель находился на уровне 106,6% в США, 177% – в Греции, 130% – в Италии. В Литве этот показатель составляет 39%, в России он находится на уровне 10%.

Увеличение долга может стать «взрывоопасным», когда реальная процентная ставка по обслуживанию долга обгоняет темпы экономического роста, поскольку весь прирост реального ВВП уходит на оплату процентов. Если соотношение долг/ВВП постоянно увеличивается, необходимо проведение политики, направленной на стабилизацию или сокращение показателя долг/ВВП.

Существуют *три способа стабилизации (уменьшения)* соотношения долг/ВВП:

- сокращение дефицита государственного бюджета;
- денежное финансирование дефицита бюджета (монетизация);
- отказ от долга.

Сокращение дефицита бюджета – достаточно сложный способ стабилизации государственного долга. С одной стороны, уменьшение государственных расходов, в том числе средств, выделяемых на различные социальные программы, делает крайне непопулярным правительство. Кроме этого, то или иное политическое лобби может активно сопротивляться сокращению государственных расходов. С другой стороны, увеличение налогов представляет собой не только непопулярную меру, но и опасность недосчитаться налоговых поступлений в казну ввиду ухода «в тень» значительного числа налогоплательщиков из-за возросших налоговых ставок.

Денежное финансирование дефицита бюджета (монетизация бюджетного дефицита) позволяет снизить бремя долга двумя путями. Во-первых, это сеньораж. Если правительство намерено стабилизировать (сократить) соотношение долг/ВВП, оно может это сделать за счет создания дополнительной денежной базы. Однако в этом случае взрывоопасный характер приобретает инфляция. Во-вторых, это *инфляционный налог* на номинальные активы. Если правительство прибегает к неиндексируемым займам, то в случае роста общего уровня цен, реальная стоимость государственного долга снижается, и владельцы долговых обязательств несут потери в части доходов на капитал. Однако инфляционный налог «работает», когда инфляция оказывается неожиданной и сопровождается падением реальной процентной ставки.

Частичный или полный отказ от долга (дефолт), на первый взгляд, представляет самый простой способ решения долговой проблемы. По существу отказ от долга равнозначен введению налога на доходы владельцев государственных облигаций. 100%-е обложение налогом происходит в случае полного отказа от выплат процентных платежей и основной суммы долга.

Однако последствия подобных действий весьма серьезны, а именно: потеря доверия к правительству может надолго подавить желание экономических агентов одалживать впредь средства потерявшему репутацию государству и сделать невозможным финансирование бюджетного дефицита за счет государственных займов. Поэтому лишь в крайних случаях правительство прибегает к такому средству решения долговой проблемы.

Правительство может заимствовать и на внешнем финансовом рынке, продавая свои ценные бумаги нерезидентам. Оплата долга означает в этом случае перевод ресурсов внешнему миру и связана с необходимостью «заработать» эти ресурсы, продавая товары и услуги на внешнем рынке. Поэтому бремя внешнего долга представляется для страны более тяжелым.

Таким образом, все способы стабилизации (снижения) соотношения долг/ВВП по сути являются различными формами налогообложения: достижение сбалансированного бюджета или профицита бюджета предполагает рост налоговых ставок с юридических и физических лиц; инфляционный налог означает налогообложение владельцев номинальных активов; частичный или полный отказ от долга представляет собой налогообложение владельцев правительственных ценных бумаг.

6.3. Бюджетно-налоговая политика: цели и инструменты

Государственный бюджет служит проводником бюджетно-налоговой политики. *Бюджетно-налоговая политика* – это политика манипулирования доходами и расходами государственного бюджета для достижения макроэкономического равновесия на уровне «полной занятости» ресурсов.

Цели бюджетно-налоговой (фискальной) политики состоят в сглаживании циклических колебаний, обеспечении «полной занятости», стимулировании устойчивого роста объемов ВВП, достижении внешнего равновесия.

С точки зрения направления воздействия на совокупный выпуск различают стимулирующую и сдерживающую бюджетно-налоговую политику. *Стимулирующая бюджетно-налоговая политика* направлена на поощрение роста совокупного выпуска. Она проводится в периоды спадов и депрессий, когда фактический реальный ВВП экономики ниже потенциального уровня, имеет место вынужденная безработица и требуется стимулировать рост занятости и ВВП. Благоприятным условием для ее проведения является отсутствие инфляции.

Сдерживающая бюджетно-налоговая политика направлена на сдерживание роста совокупного выпуска и уровня цен. Она проводится в периоды «перегрева» экономики, когда совокупный выпуск приближается к очередному пику своей циклической динамики, занятость ресурсов становится избыточной, что вызывает угрозу инфляции.

К инструментам бюджетно-налоговой политики относятся *налоги*, как прямые, так и косвенные; *государственные расходы*, которые включают государственные закупки товаров и услуг (на национальную оборону и охрану правопорядка, образование, культуру, здравоохранение и пр.) и расходы на инвестиционные блага (капиталовложения в строительство дорог, портов, аэропортов и т. п.); а также *трансферты* частному сектору экономики (пенсии, пособия, стипендии, льготы и другие выплаты домашним хозяйствам, а также субсидии предприятиям).

В краткосрочном периоде стимулирующая фискальная политика направлена на *расширение совокупного спроса* путем увеличения государственных расходов, снижения налогов с домашних хозяйств, что ведет к росту их располагаемых доходов и потребления, а также повышение различного рода трансфертных выплат. Правительство может воспользоваться как одним из инструментов, так и всеми инструментами одновременно.

Сдерживающая фискальная политика направлена на сокращение совокупного спроса и предполагает сокращение государственных расходов и трансфертов и увеличение налогов.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, норма обязательного резервирования, ставка рефинансирования, операции на открытом рынке, бюджетно-налоговая политика, государственный бюджет, бюджетный дефицит, государственный долг, стимулирующая макроэкономическая политика, сдерживающая макроэкономическая политика.

Вопросы для обсуждения

1. Нужно ли стремиться к сбалансированности государственного бюджета?
2. Столкнувшись с экономическим кризисом, Россия в 2009 г. свела государственный бюджет с дефицитом. Одним из источников его финансирования выступили средства фонда национального благосостояния (часть Стабилизационного фонда, накопленного в годы высоких цен на нефть на мировом рынке). Не являлось ли финансирование государственного бюджета из данного фонда, по существу, эмиссионным способом финансирования бюджетного дефицита?
3. В чем состоит независимость ЦБ?

Кейс «Грозит ли Японии дефолт?»

Япония характеризуется самым высоким в большой двадцатке отношением госдолга к ВВП, которое сейчас составляет порядка 240%, а по прогнозу МВФ к 2017 г. достигнет 250%. В пересчете на каждого гражданина на 1 октября 2014 г. долг составил более 81 тыс. дол.

До недавнего времени удавалось покрывать дефицит бюджета за счет высокого уровня сбережений населения, а также увеличения объема внутренних государственных облигаций в японской банковской системе. Теперь уровень сбережений снижается, отражая старение населения страны. Кроме этого, в общей структуре держателей японских гособлигаций доля банков снизилась с 42,4% в 2012 г. до 39,1% в 2013 г. В то же время Банк Японии за тот же период увеличил свою долю с 11,1 до 17,4%.

Высокая долговая нагрузка – не единственная проблема японской экономики. Уже на протяжении более двух десятилетий она переживает серьезные трудности, которые выражаются, в частности, в низких темпах роста ВВП. В течение долгих лет этот показатель оставался в пределах 1%. Кроме этого, на протяжении последних лет Япония сталкивалась с дефляцией. Серьезным ударом для Японии стали землетрясение и цунами в марте 2011 г.

Рюзо Мияо, член совета Банка Японии по монетарной политике, отметил, что экономика страны продолжает восстанавливаться, однако она остается уязвимой перед многими рисками, в числе которых рецессия в Европе, рост цен на нефть, замедление роста китайской экономики.

Японские финансисты заявляют, что страну ожидает серьезный кризис в течение ближайших нескольких лет. По мнению российских аналитиков, опасения сильно преувеличены. Япония останется одним из мировых экономических лидеров.

Япония может объявить дефолт раньше, чем Европа. Такое заявление сделал глава японской инвестиционной компании Fujimaki, бывший советник Джорджа Сороса Такеши Фуджимаки. При этом он исходил из угрожающего размера государственного долга страны.

Однако большинство аналитиков не согласны с подобным прогнозом. У Японии есть достаточно рычагов для того, чтобы предотвратить развитие событий по сценарию, предсказанному Фуджимаки.

«У Японии есть несколько плюсов, которые отсутствуют в Европе, – это единая фискальная политика и свой собственный Центробанк, который может в любой момент начать печатать деньги. При этом отношение инвесторов к экономике Японии намного лучше, несмотря даже на тот огромный объем долга, который существует. Поэтому я думаю, что инвесторы продолжат покупать японский долг и очень хорошо смотреть на японскую

йену», – считает начальник аналитического отдела компании Nettrader Богдан Зварич.

В любом случае потенциал японской экономики достаточно велик, чтобы справиться с долговой проблемой, полагает главный редактор журнала «Большой бизнес» Илья Горбунов.

«Это абсолютно субъективная позиция японского финансиста. Японское правительство, конечно, никогда дефолт не объявит, потому что Япония – одна из ведущих экономик и пока еще мировой лидер в Азии, безусловно. С точки зрения технологий, с точки зрения финансов, с точки зрения вообще общей организации промышленности, за Японией – и технологическое завтра, и промышленное сегодня в какой-то мере», — считает Горбунов.

Госдолг Японии относительно стабилен, ее облигации отличаются низкой доходностью. Держателями основной массы гособлигаций Японии являются местные инвесторы, а не иностранцы, как в США. Японские инвесторы, в отличие от западных игроков, славятся своим терпением и не склонны к панике. Это еще один фактор, ослабляющий риски.

В 2014 году власти решили поднять потребительский налог в стране на сделки купли-продажи с 5 до 8%, а в 2015 г. довести его до 10%.

По материалам интернет-источников и периодической печати.

Вопросы для обсуждения кейса:

- 1) Как Вы считаете, какова вероятность объявления дефолта Японией?
- 2) Перечислите и оцените меры японских властей, которые предпринимаются ими с целью улучшения долговой устойчивости Японии.
- 3) Улучшит ли ситуацию с государственной задолженностью повышение налога с продаж?
- 4) Сравните положение с государственной задолженностью в Японии с аналогичным положением в США и Евросоюзе.

Задачи

1. Норма обязательного резервирования r составляет 20%. Избыточные резервы отсутствуют. Спрос на наличность составляет 0,3 от суммы депозитов. Общий объем обязательных резервов равен 40 млрд. руб.
 - а) Определите величину предложения денег в данной экономике.
 - б) Если Центральный Банк снизит норму обязательного резервирования до 12%, как изменится предложение денег?
2. ЦБ скупил на открытом рынке государственных облигаций на сумму 1 млрд. руб. 90 % этой суммы было оплачено переводом денег на текущие счета продавцов облигаций, а остальная часть была выплачена

наличными деньгами, которые по разным причинам продавцы облигаций не захотели вкладывать в банки. Как изменилось предложение денег, если ЦБ установил норму резервирования на уровне 20%?

3. Предложение денег в экономике составляет 15 000 млрд. руб. Соотношение между наличностью и депозитами равно норме обязательных банковских резервов и составляет 0,2, а избыточных резервов коммерческие банки не имеют. Если Центральный Банк решит уменьшить предложение денег до 14 700 млрд. руб., то какие операции и в каком объеме ему следует провести на открытом рынке?

Тесты

1. Предложение денег увеличивается в том случае, когда:
 - а) происходит рост государственных закупок;
 - б) Центральный Банк покупает облигации правительства у населения;
 - в) население покупает облигации частных компаний;
 - г) государственные предприятия продают облигации населению и используют выручку для финансирования строительства новых предприятий;
 - д) все вышеперечисленное верно.
2. К способам финансирования дефицита государственного бюджета относятся:
 - а) выпуск долговых ценных бумаг Казначейством и денежная эмиссия;
 - б) выпуск долговых ценных бумаг Казначейством, сеньораж и увеличение налогов;
 - в) снижение государственных расходов, трансфертных выплат и увеличение налогов;
 - г) увеличение государственных расходов, трансфертных выплат и сокращение налогов;
 - д) увеличение налогов и денежная эмиссия.
3. Бюджетно-налоговая политика, направленная на сокращение дефицита государственного бюджета, предполагает:
 - а) сокращение государственных расходов, трансфертных выплат и уменьшение денежной базы;
 - б) увеличение нормы обязательного резервирования, ставки рефинансирования и продажи государственных облигаций на открытом рынке;
 - в) снижение государственных расходов, трансфертных выплат и увеличение налогов;

- г) снижение государственных расходов, увеличение налогов и продажи государственных облигаций на открытом рынке;
 - д) нет верного ответа.
4. Снижение нормы обязательного резервирования не повлияет на предложение денег в экономике, если:
- а) не изменится величина избыточных резервов коммерческих банков;
 - б) не изменится денежная база;
 - в) не изменится соотношение «наличность-депозиты»;
 - г) не изменится общая величина резервов коммерческих банков;
 - д) все перечисленное неверно.
5. Стимулирующая кредитно-денежная политика, направленная на борьбу со спадом деловой активности, предполагает:
- а) увеличение государственных расходов, трансфертных выплат и расширение денежной базы;
 - б) снижение нормы обязательного резервирования и покупки государственных облигаций на открытом рынке;
 - в) снижение ставки рефинансирования и продажи государственных облигаций на открытом рынке;
 - г) увеличение государственных расходов, трансфертных выплат и сокращение налогов;
 - д) повышение налоговых ставок и снижение нормы обязательного резервирования.

Ответы к тестам: 1 – б), 2 – а), 3 – в), 4 – г), 5 – б).

ГЛАВА 7

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ОЦЕНКА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Эффективность макроэкономической политики как отношение результата к затратам – это изменение выпуска или реального совокупного дохода в расчете на единицу изменения государственных расходов (или автономных налогов) – для фискальной политики; или на единицу изменения денежной массы – для ДКП. Понятно, что при одном и том же уровне затрат эффективность политики будет тем выше, чем большим увеличением совокупного выпуска она будет характеризоваться.

На первый взгляд, как следует из теории макроэкономической политики, для правительства и ЦБ, которые располагают набором соответствующих инструментов, не представляет особых сложностей достичь поставленных целей. Однако в реальной действительности существует масса препятствий на пути регулирующих органов, что осложняет проведение эффективной макроэкономической политики.

7.1. Временные лаги

Внутренний лаг – это время с момента произошедшего шока, который вызвал отклонение фактического выпуска от его потенциального значения, до момента принятия соответствующих мер регулирующими органами. Для ДКП внутренний лаг короток, поскольку глава ЦБ немедленно может принять решение об изменении ставки рефинансирования или проведении операций на открытом рынке в ответ на шок. Для фискальной политики внутренний лаг достаточно продолжителен. Любая мера правительства, направленная на изменение государственных расходов, трансфертов или налогов, требует ее рассмотрения и утверждения законодательной властью. На это может уйти достаточно много времени, и, когда меры, наконец, будут приняты, они могут оказаться запоздавшими и даже вызвать нежелательные последствия. Кроме этого, как отмечают исследователи, зависимость результатов от решений парламента провоцирует коррупцию, подкуп чиновников, непроизводительное использование средств и т. д. Эти обстоятельства свидетельствуют в пользу монетарного регулирования экономики.

Внешний лаг – это лаг эффективности, период времени от момента принятия мер ЦБ или правительством до момента появления результата. Для ДКП характерен длительный внешний лаг, что объясняется многоступенчатостью и длительностью механизма денежной трансмиссии. Инвесторы

могут не скоро отреагировать на изменение процентной ставки, если рассматривают инвестиционный климат в целом как неблагоприятный или не видят перспектив для роста экономики в данный момент.

Для фискальной политики, напротив, внешний лаг короток, поскольку принятые правительством меры немедленно оказывают влияние на совокупный спрос, увеличивая государственные расходы и потребление. Последнее обстоятельство свидетельствует в пользу фискальной политики.

7.2. Противоречивость целей и наличие побочных эффектов

Безработица и инфляция выступают основными объектами макроэкономического регулирования. Зависимость между уровнями безработицы и инфляции описывается с помощью кривой Филлипса (рис. 7.1), современная версия которой с учетом ожиданий имеет вид:

$$\pi = -\alpha(u_t - u^f) + \pi_t^e,$$

где π_t – фактический уровень инфляции в период t , π_t^e – ожидаемый в период t уровень инфляции, u – уровень фактической безработицы; u^f – естественный уровень безработицы; α – коэффициент чувствительности инфляции к изменению уровня безработицы.

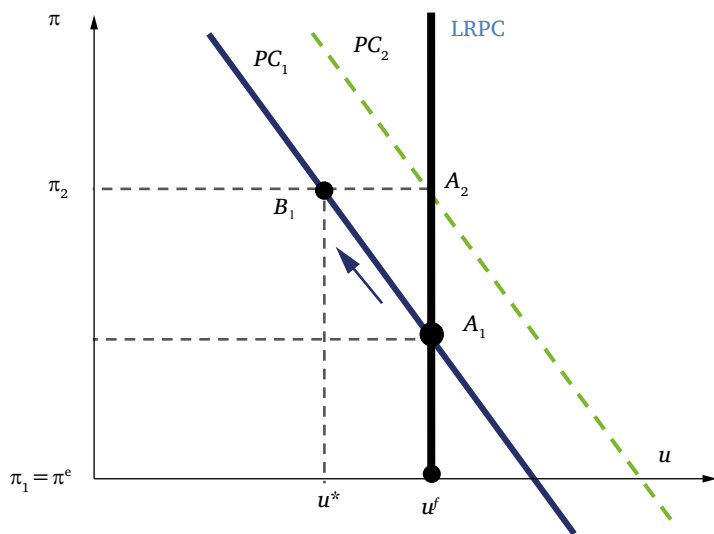


Рис. 7.1. Кривая Филлипса, усиленная адаптивными ожиданиями

Уровень инфляции зависит не только от циклической безработицы, но также от инфляционных ожиданий. В ходе переговоров между наемными работниками и предпринимателями заключаются соглашения относительно

уровня заработной платы, которые основываются на прогнозах (ожиданиях) будущей инфляции. При этом ожидания могут формироваться с учетом только прошлого опыта (*адаптивные ожидания*) или с учетом всей имеющейся информации о поведении прогнозируемой переменной и знании законов функционирования экономики (*рациональные ожидания*).

Уравнение кривой Филлипса, усиленной адаптивными ожиданиями, утверждает, что:

- 1) при $\pi_t = \pi_t^e$ – циклической безработицы нет и $u_t = u^f$, в период t для экономики характерна ситуация «полной занятости» ресурсов (точка A_1);
- 2) если фактический уровень инфляции в период t превышает ожидаемый ($\pi_t > \pi_t^e$), то фактический уровень безработицы снижается ниже естественного $u_t < u^f$, в экономике ситуация избыточной занятости ресурсов (точка B_1 на краткосрочной кривой PC_1);
- 3) однако в точке B_1 экономика пребывает до тех пор, пока наемные работники не обнаружат обесценение своей реальной заработной платы, тогда они скорректируют свои инфляционные ожидания и потребуют индексации номинальной заработной платы, что сдвинет кривую Филлипса вправо, в положение PC_2 . Экономика вновь вернется на уровень «полной занятости» (точка A_2 на долгосрочной кривой Филлипса $LRPC$).

Поскольку кривая Филлипса предполагает альтернативу между инфляцией и безработицей, то возникает дилемма государственной экономической политики: либо поддерживать низкий уровень безработицы при высокой инфляции, либо поддерживать высокий уровень безработицы при низком уровне инфляции. Другими словами, если правительство в качестве главного приоритета рассматривает борьбу с безработицей, оно должно принимать более высокую инфляцию в качестве приемлемой платы за свою макроэкономическую политику.

Ответ на вопрос, какую именно точку выбрать на кривой Филлипса, определяется социальными и политическими приоритетами правительства. В разные периоды времени координаты так называемой «социально приемлемой точки на кривой Филлипса», т. е. признанное оптимальным сочетание уровней безработицы и инфляции, могут существенно различаться. Проблема выбора между инфляцией и безработицей существует только в краткосрочном периоде. Устойчивой кривой Филлипса не существует, а имеется набор кривых, каждая из которых соответствует определенному ожидаемому темпу инфляции. Долгосрочная кривая Филлипса имеет вид вертикальной линии, проходящей на уровне естественной безработицы, который совместим с любым значением инфляции.

Как фискальная, так и монетарная политика могут сопровождаться побочными эффектами. Так, стимулирующая фискальная политика (например, увеличение государственных расходов) приводит к росту реального

дохода и повышению спроса на деньги, что вызывает рост ставки процента. В результате снижается инвестиционный спрос фирм, и совокупный выпуск увеличивается не в той мере, в которой рассчитывало правительство. Таким образом, происходит частичное вытеснение частных инвестиций государственными расходами. Это явление получило название *эффекта вытеснения*.

Как отмечалось ранее, следствием стимулирующей фискальной политики, порождающей постоянные бюджетные дефициты, выступает чрезмерный рост государственного долга. В этом случае *правительство постоянно заимствует средства из сбережений домашних хозяйств*. Поэтому все дополнительные сбережения, возникшие в результате роста совокупного дохода при проведении стимулирующей фискальной политики, идут на оплату возникающего при этом бюджетного дефицита вместо того, чтобы быть направленными на расширение инвестиционной активности частного сектора.

Различного рода побочные эффекты возникают и при проведении ДКП. Так, расширительная монетарная политика направлена на снижение процентной ставки с целью стимулирования инвестиций. Однако снижение ставки процента в условиях открытости экономики может привести к массированному оттоку капитала из страны в поисках более высокой нормы доходности на зарубежных финансовых рынках и даже спровоцировать финансовый кризис. В результате ресурсный потенциал экономики сократится, что может отрицательно сказаться на темпах ее роста в будущем.

7.3. Дискреционность или игра по правилам?

ЦБ и правительство, преследуя цель смягчить или преодолеть последствия колебаний деловой активности, могут постоянно принимать те или иные решения в зависимости от создавшейся ситуации. В этом случае они проводят, так называемую «политику по обстоятельствам», или *дискреционную политику*. Так, в период циклического спада для роста производства и занятости правительство может дискретно увеличить государственные расходы или снизить налоги, а ЦБ увеличить предложение денег.

Однако подобная тактика регулирующих органов имеет ряд отрицательных моментов. Помимо временных лагов, постоянная смена ориентиров макроэкономической политики порождает *неопределенность*. Если, например, правительство постоянно меняет налоговые ставки, инвесторам достаточно сложно оценить реальную стоимость предполагаемых проектов и их отдачу в будущем, что сокращает инвестиции.

Кроме этого, дискреционная политика является оружием в руках политиков, преследующих свои собственные цели, особенно в период предвыборных кампаний, и может спровоцировать так называемый *политический*

бизнес-цикл. Так, если экономика находится на пике деловой активности и переживает высокую инфляцию, целесообразно проводить сдерживающую фискальную политику (снижать государственные расходы, трансферты, увеличивать налоги). Однако подобные меры в период политических баталий крайне непопулярны среди населения, которое с пониманием встречает лишь меры, направленные на рост расходов на социальные программы. Поэтому политики, стремясь к власти любой ценой, проводят популистские меры, противоречащие экономической целесообразности: увеличивают расходы государства, поощряют чрезмерную экономическую активность и разгоняют инфляцию, что впоследствии может обернуться серьезными экономическими потрясениями.

Дискреционная монетарная политика, направленная на стимулирование экономики, нередко приводит к чрезмерному росту цен. *Возможность инфляционного давления* возникает и в случае эмиссионного финансирования бюджетного дефицита правительством.

В противоположность дискреционной макроэкономической политике, устраняющей негативные последствия циклических колебаний деловой активности в экономике, основная задача *недискреционной политики* – *предотвратить* колебания совокупного спроса, дохода и занятости. В этом случае регулирующие органы должны следовать неким установленным правилам. В области фискального регулирования следование правилам обеспечивают так называемые «встроенные стабилизаторы» – *механизмы, автоматически сглаживающие колебания совокупного выпуска и занятости*. Поскольку хозяйственное законодательство принимается (и относительно редко изменяется) парламентом страны, постольку встроенные стабилизаторы действуют автоматически и непрерывно. Они без специальных (дискретных) решений правительства оказывают стимулирующее воздействие на совокупный спрос (путем увеличения расходов или/и снижения доходов государственного бюджета) в период циклического спада. Наоборот, во время циклического подъема встроенные стабилизаторы оказывают сдерживающее влияние на совокупный спрос (путем снижения бюджетных расходов или увеличения доходов государства). К стабилизаторам подобного рода относится прогрессивная/пропорциональная система налогообложения, система выплат пособий по безработице, система выплат прочих трансфертов. В некоторых странах принимаются законы, обязывающие правительство поддерживать сбалансированный государственный бюджет, что также выступает элементом недискреционной фискальной политики.

Недискреционная денежно-кредитная политика должна либо следовать монетарному правилу, либо быть направлена на поддержание стабильной процентной ставки на финансовых рынках (денежном рынке и рынке облигаций). Так, монетарное правило М. Фридмана предполагает, что темп

роста денежной массы должен соответствовать заданному темпу роста ВВП и целевому уровню инфляции:

$$\dot{M} = \pi + \dot{Y} - \dot{v},$$

где \dot{M} – темп прироста денежной массы; π – уровень инфляции, \dot{Y} – темп экономического роста, \dot{v} – темп прироста скорости обращения денег (равен нулю, так как скорость обращения денег предполагается неизменной).

«Игра по правилам» дает возможность контролировать и формировать рациональные инфляционные ожидания, снижая риски скачков спроса и предложения. Однако подобная нормативная политика применима в относительно стабильных экономиках при высокой степени доверия ЦБ.

7.4. Ожидаемая/неожиданная макроэкономическая политика и координация действий ЦБ и правительства

Одним из самых ярких и самых спорных выводов, полученных теоретиками рациональных ожиданий (Т. Сарджентом и Н. Уоллесом), является вывод о нейтральности макроэкономической политики. Они обосновали идею о том, что систематически проводимая стимулирующая денежная политика может породить лишь ожидаемую, а не неожиданную инфляцию и, следовательно, не может повлиять на уровень безработицы. Если изменения спроса заранее известны и предсказуемы, производители просто реагируют на них повышением цен и зарплат, не утруждая себя расширением объемов производства. Только неожиданная инфляция способна временно опустить безработицу ниже естественного уровня. Следовательно, монетарные органы для достижения своих целей должны прибегать к неожиданным действиям, так называемым «ценовым сюрпризам», изменяя неожиданно величину денежной массы. В результате им удастся добиться увеличения совокупного выпуска, непредсказуемого роста цен и, как следствие, снижения реальной стоимости государственного долга.

Однако последствия подобных действий – это рост неопределенности, что затрудняет формирование рациональных ожиданий и чревато потерей доверия к регулятору. В свою очередь, политика, не пользующаяся доверием со стороны экономических агентов, не принесет желаемых результатов. Работники никогда не согласятся на снижение номинальной заработной платы, если они не уверены в том, что действия правительства последовательно направлены на ограничение предложения денег и преследуют цель сократить инфляцию.

Если ЦБ и правительство могут согласовывать свои действия, то скоординированная политика, очевидно, должна быть эффективнее, чем несогласованная. Однако это справедливо при соблюдении двух условий.

Во-первых, ЦБ и правительство страны не должны ставить перед собой взаимоисключающие цели. Во-вторых, эти цели и задачи должны быть подчинены решению проблемы достижения «полной занятости» ресурсов, т. е. быть экономическими, а не продиктованными политической конъюнктурой.

Однако, как это часто бывает в реальной экономической действительности, цели монетарной и фискальной политики могут противоречить друг другу. Например, при спаде производства правительство может проводить бюджетно-налоговую политику, стимулирующую экономический подъем, а ЦБ в целях финансовой стабильности поддерживать фиксированный уровень ставки процента.

В свою очередь, чересчур скоординированная политика может быть далеко не оптимальной в ряде случаев. Например, чрезмерное заострение внимания на задаче финансовой стабилизации со стороны ЦБ может привести к экономическому спаду, а подчинение экономической политики целям экономического подъема любой ценой может привести к инфляции. Поэтому ЦБ в большинстве стран мира являются независимыми, причем эта независимость закреплена законодательно.

7.5. Должно ли государство пытаться стабилизировать экономику

Вопрос о том, должно ли государство пытаться стабилизировать экономику, является спорным. Те исследователи, которые утверждают, что современная экономика в своей основе конкурентная, а номинальные показатели – гибкие («новые классики»), считают, что вмешательство государства должно быть ограниченным, поскольку рынок сам способен восстановить долгосрочное равновесие в экономике в случае его нарушения. С их точки зрения, экономическая политика должна быть *пассивной*, т. е. следовать правилам и воплощать принцип «не навреди».

Те исследователи, которые доказывают, что в экономике сохраняются факторы, которые препятствуют эффективной работе рынков и затрудняют процесс установления макроэкономического равновесия (в частности, неспособность заработной платы и цен мгновенно адаптироваться к происходящим изменениям), выступают проводниками *активной* макроэкономической политики (новые кейнсианцы). Они утверждают, что в периоды серьезных экономических потрясений необходимо сглаживать амплитуду циклических колебаний мерами антициклической дискреционной политики.

Дискуссионным остается вопрос о том, каким образом проводить антиинфляционную политику: методами *шоковой терапии*, позволяющими быстро достигать желаемых целей, однако неся при этом значительные потери выпуска и порождая высокую безработицу, или действовать методами *градуализма*, т. е. постепенно, из года в год снижать показатели инфляции,

избегая при этом серьезных потерь совокупного выпуска и значительного роста безработицы.

7.6. Объекты макроэкономического регулирования: совокупный спрос или совокупное предложение?

В реальной действительности фискальная и монетарная политика используются прежде всего для стабилизации совокупного спроса. ДКП эффективна только в краткосрочном периоде, поскольку в долгосрочном периоде деньги нейтральны, т. е. не оказывают влияния на совокупный выпуск, а лишь воздействуют на цены.

В кейнсианской теории фискальная политика также влияет на совокупный спрос. Однако теоретики «экономики предложения» доказывают, что фискальная политика, направленная на снижение налогов, приводит к росту располагаемых доходов, стимулируя тем самым рост предложения труда и совокупного предложения. Аналогичное воздействие на совокупное предложение оказывает и снижение налогов на предпринимательскую деятельность.

Ключевые слова: кривая Филлипса, временные лаги, эффект вытеснения инвестиций, политический бизнес-цикл, дискреционная политика, «игра по правилам», «ценовые» сюрпризы, шоковая терапия, градуализм.

Вопросы для обсуждения

- 1) Как добиться доверия ЦБ?
- 2) Почему в большинстве современных экономических теорий приоритет отдается монетарной, а не фискальной политике?
- 3) Почему ЦБ иногда прибегает к «ценовым» сюрпризам?

Кейс

«Налоговая реформа в России – экономика спроса или экономика предложения?»

Фискальная политика предполагает использование возможности правительства взимать налоги и расходовать средства государственного бюджета не только на закупку товаров и услуг, но и для регулирования устойчивого функционирования рыночной экономики и решения различных социальных задач. Кейнсианский подход ориентируется на совокупный спрос, считая, что спрос создает свое собственное предложение. Поэтому кейнсианцы традиционно считают, что государству следует увеличивать свои закупки и сокращать налоги в период спада и кризиса и сокращать госрасходы и увеличивать налоги во время подъема и инфляции в целях поддержания стабильности производства.

Альтернативный подход исповедуют представители «экономики предложения». (Это течение оказало заметное влияние на формирование экономической политики администрации США в годы президента Р. Рейгана, а также правительств М. Тэтчер в Англии и христианских демократов в ФРГ). Отвергая кейнсианскую систему антициклического регулирования экономики с её заботой об обеспечении эффективного спроса, «полной занятости» и противопоставляя ей экономику предложения, новые классики переносят акцент с формирования спроса на проблемы предложения ресурсов и их эффективного использования. Сторонники рассматриваемой концепции предлагают одновременно активизировать побудительные мотивы и стимулы предпринимательской деятельности экономических агентов, считая основным препятствием на пути свободного частного предпринимательства систему налогообложения с высокими налоговыми ставками. По словам Л. Лаффера, люди работают не для того, чтобы платить налоги. Кроме этого, сторонники экономики предложения выступают за сокращение социальных программ с тем, чтобы стимулировать предложение труда. В отличие от кейнсианцев теории экономики предложения по-иному относятся к сбережениям. Они исходят из того, что рост сбережений оказывает не отрицательное, а положительное влияние на экономический рост, являясь источником наращивания инвестиций и повышения темпа динамического равновесия.

Таким образом, экономическая теория предложения ориентирует на стимулирование широкой частной инициативы и частного предпринимательства. Её сторонники видят в этом ключ к решению наиболее острых экономических проблем. Важнейшим рычагом стимулирования частной инициативы считается снижение налоговых ставок и обеспечение привилегий корпорациям.

Реформирование налоговой системы в России началось в начале 2000-х гг. В 2001 г. был введен единый 13%-й подоходный налог – один из самых низких в мире. В результате доля подоходного налога в совокупных налоговых поступлениях выросла с 11 до 13,6%. Однако снижение подоходного налога не привело к росту совокупного спроса.

В этом же году был снижен налог на прибыль предприятий с 36 до 24%. Снижение налога на прибыль предприятий происходило одновременно с отменой льготного налогообложения части прибыли предприятий, предназначенной для капиталовложений. Подобная инвестиционная налоговая льгота позволяла предприятиям «уводить» часть прибыли от налогообложения, и реальный налог на прибыль составлял порядка 17%. Последствием отмены налоговых льгот стал усилившийся отток инвестиций за границу. Прирост инвестиций в 2002 г. составил 2,8% по сравнению с 10%

в 2001 г. В результате доля налога на прибыль в совокупном объеме налоговых поступлений упала с 22 до 15%.

Обычно в зрелых рыночных экономиках существует прямая связь между уровнем налогообложения, долей государственных доходов в ВВП и размерами теневой экономики: чем выше налоги, тем выше доходы государства и тем больше размеры подпольной экономики (Gardner 1988). В странах с высокими государственными доходами (50% и более от ВВП), таких, как скандинавские государства, Голландия, теневая экономика относительно больше, чем в странах с низкими налоговыми поступлениями (Австралия, США, Швейцария, Япония). В переходных экономиках все наоборот: чем ниже уровень государственных доходов (и чем больше он снизился в последние годы), тем больше теневая экономика. Фактически в переходных экономиках наблюдается эффект вытеснения государства подпольным бизнесом «один к одному»: на каждый процентный пункт падения доли государственных доходов в ВВП приходится в среднем увеличение доли теневой экономики в ВВП тоже на 1 процентный пункт. Говоря иначе, динамика государственных доходов довольно точно отражает способность государства добиваться исполнения законов и предписаний, а это и входит в понятие институционального потенциала.

По материалам интернет-источников и периодической печати.

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Рецепт какой экономической школы (кейнсианской или «экономики предложения») в большей степени соответствует реформа налоговой системы в России начала 2000-х гг.?
2. Почему снижение подоходного налога в России не привело к росту совокупного спроса?
3. Почему в России снижение налогового бремени не привело к сокращению теневой экономики?
4. Можно ли считать, что предпринятое правительством снижение на треть налога на прибыль привело к росту совокупного предложения?
5. Сравните результаты налоговых реформ в России и Литве в начале 2000-х гг.

Задачи

1. В прошлом году экономика находилась в состоянии «полной занятости» ресурсов, и уровень инфляции составлял 5%. В текущем году совокупный выпуск увеличился на 8% по сравнению с потенциальным уровнем. Кривая Филлипса для данной экономики имеет вид: $\pi = \pi^e - 0,75(u - u^*)$, где u^* – естественный уровень безработицы. Ожидания

в данной экономике носят статический характер. Коэффициент чувствительности темпа прироста совокупного дохода к изменению циклической безработицы равен 2. Определите, как изменилась в текущем году инфляция по сравнению с прошлым годом.

2. В прошлом году экономика находилась в состоянии «полной занятости» ресурсов, и уровень инфляции составлял 5%. В текущем году инфляция снизилась на 1 процентный пункт по сравнению с прошлым годом, а совокупный выпуск уменьшился на 5% по сравнению с потенциальным уровнем. Ожидания в данной экономике носят статический характер, а коэффициент чувствительности темпа прироста совокупного дохода к изменению циклической безработицы равен 2,5. Определите, какой вид будет иметь кривая Филлипса в данной экономике.
3. В прошлом году совокупный выпуск составил 10 трлн. дол., в текущем году он увеличился на 2 трлн. дол. в сопоставимых ценах. Инфляция в экономике составила 3%. Предполагая, что скорость обращения денег постоянна, определите, как изменился темп роста денежной массы в текущем году по сравнению с прошлым годом.

Тесты

1. Центральный банк, увеличивая предложение денег в экономике в ответ на спад деловой активности:
 - а) проводит дискреционную денежно-кредитную политику;
 - б) проводит недискреционную монетарную политику;
 - в) проводит стимулирующую денежно-кредитную политику;
 - г) верно а) и в);
 - д) проводит сдерживающую денежно-кредитную политику.
2. ЦБ проводит недискреционную денежно-кредитную политику, основанную на монетарном правиле. Тогда при увеличении государственных расходов он должен:
 - а) снизить предложение денег;
 - б) продать облигации на открытом рынке;
 - в) увеличить ставку рефинансирования;
 - г) увеличить норму обязательных резервов;
 - д) нет верного ответа.
3. В соответствии с эффектом вытеснения:
 - а) потребление товаров и услуг сокращается, а объем инвестиций растет;
 - б) снижение автономных налогов приводит к уменьшению частных инвестиций;

- в) рост частных инвестиций приводит к уменьшению государственных расходов;
 - г) рост государственных расходов приводит к увеличению частных инвестиций;
 - д) импорт товаров и услуг замещается национальным производством.
4. В среднесрочном периоде, в течение которого возможна лишь частичная адаптация цен к изменению денежной массы, при прочих равных условиях:
- а) ожидаемое изменение денежной массы приведет к меньшему изменению совокупного выпуска, чем неожиданное;
 - б) ожидаемое изменение денежной массы приведет к большему изменению совокупного выпуска, чем неожиданное;
 - в) неожиданное изменение денежной массы приведет к меньшему снижению уровня цен, чем ожидаемое;
 - г) верно а) и в);
 - д) верно б) и в).
5. Которые из мер фискальной и монетарной политики корреспондируются друг с другом в период пика деловой активности:
- а) сокращение государственных расходов и снижение ставки рефинансирования;
 - б) рост трансфертных выплат и повышение нормы обязательного резервирования;
 - в) рост налогов и продажа облигаций на открытом рынке;
 - г) рост государственных расходов и покупка облигаций на открытом рынке;
 - д) сокращение налогов и уменьшение предложения денег.

Ответы к тестам: 1 – г), 2 – д), 3 – б), 4 – г), 5 – в).

ГЛАВА 8

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА

Валютный курс играет важную роль в экономике и оказывает большое влияние на многие макроэкономические процессы, происходящие в обществе. От уровня валютного курса, с помощью которого сопоставляются цены на товары и услуги, произведенные в разных странах, зависит конкурентоспособность национальных товаров на мировых рынках, объемы экспорта и импорта и, следовательно, состояние торгового баланса.

Валютный курс воздействует на направление международных потоков капитала. Решение о вложении национального капитала в активы той или иной страны принимается, исходя из ожидаемой реальной прибыли на инвестируемый капитал, которая зависит от процентной ставки и ожидаемых изменений валютного курса.

Валютный курс влияет на издержки производства, уровень инфляции, возможности страны своевременно обслуживать внешний долг. Динамика валютного курса, степень и частота его колебаний являются показателями экономической и политической стабильности общества. Поэтому валютный курс выступает *объектом* макроэкономического регулирования.

Различают номинальный и реальный валютный курс.

8.1. Номинальный валютный курс

Относительная цена валют двух стран или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны, называется *номинальным валютным (обменным) курсом*. Установление курса национальной денежной единицы в иностранной валюте называется *валютной котировкой*. Курс национальной денежной единицы может определяться в форме *прямой котировки* (европейский вариант), когда за единицу принимается иностранная валюта (например, 0,8 евро за доллар США). В этом случае иностранная валюта попросту выступает обычным товаром, который покупается за национальную валюту. В ряде случаев курс национальной денежной единицы определяется в форме *обратной котировки*, когда за единицу принимается национальная денежная единица (британский вариант).

Курс той или иной валюты определяется взаимодействием спроса и предложения на валютном рынке. Подавляющая часть денежных активов, продаваемых на валютных рынках, имеет вид депозита до востребования в крупнейших банках, осуществляющих торговлю друг с другом по

поручению своих клиентов. Именно на межбанковском валютном рынке осуществляются основные котировки валютных курсов.

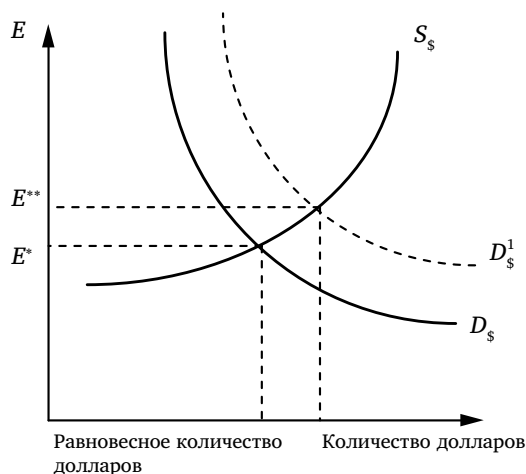


Рис. 8.1. Спрос и предложение на валютном рынке

На рис. 8.1 отображен рынок иностранной валюты (долларов США) в координатах валютного курса E (вертикальная ось) и количества иностранной валюты (горизонтальная ось).

Кривая спроса на доллары ($D_{\$}$) имеет отрицательный наклон: чем дешевле евро, т. е. чем больше евро стоит доллар, тем меньше спрос на доллары, поскольку товары, продаваемые на мировых рынках за доллары, становятся дороже для европейских граждан. Поэтому при дешевом евро европейские потребители сочтут американские товары слишком дорогими и переключатся на покупку товаров, произведенных в национальной экономике.

Кривая предложения долларов ($S_{\$}$) имеет положительный наклон: чем дешевле евро, т. е. чем больше евро стоит доллар, тем больше спрос на европейские товары, так как они становятся дешевыми для американцев.

Равновесный валютный курс E^* устанавливается в точке пересечения кривых спроса и предложения долларов на валютном рынке.

Причинами изменения валютного курса выступают факторы, которые приводят к изменению либо спроса на доллары, либо их предложения. Так, например, рост спроса на американские товары и услуги вызовет увеличение спроса на доллары (сдвиг кривой $D_{\$}$ вправо в положение $D_{\1). Европейцы будут покупать доллары в обмен на национальную валюту. В результате евро обесценится, и валютный курс установится на отметке E^{**} .

8.2. Системы валютных курсов

Существуют две полярно противоположные *системы валютных курсов* – система свободно плавающих (гибких) валютных курсов и система фиксированных валютных курсов.

При *системе свободно плавающих валютных курсов* ЦБ не вмешивается в деятельность валютного рынка, и равновесный валютный курс устанавливается на уровне, при котором спрос и предложение иностранной валюты уравниваются друг друга. При системе гибких валютных курсов, когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах растет, говорят об *обесценении (удешевлении)* национальной валюты. И наоборот, когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах падает, говорят об *удорожании* национальной валюты.

При *системе фиксированных валютных курсов* ЦБ устанавливает валютный курс и берет на себя обязательство поддерживать неизменным его уровень. В случае отклонения зафиксированного уровня валютного курса от его равновесного значения ЦБ осуществляет *валютные интервенции*, т. е. покупает или продает иностранную валюту на валютном рынке с целью поддержать объявленный уровень валютного курса. Если ЦБ не имеет достаточных иностранных резервов (или резервов национальной валюты) для поддержания фиксированного валютного курса в течение длительного периода, он рано или поздно официально объявит о повышении (*ревальвации*) или понижении цены национальной валюты (*девальвации*).

Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов – их предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Фиксированный валютный курс может успешно использоваться как «номинальный якорь» в борьбе с инфляцией, как показывает опыт стран с формирующимися рынками, т. е. являться ориентиром при разработке других макроэкономических показателей.

Основное достоинство системы гибких валютных курсов заключается в том, что они выступают автоматическими стабилизаторами, способствующими урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требуют вмешательства ЦБ в рыночный механизм, что позволяет ему проводить независимую монетарную политику.

Современные системы валютного курса представляют различные варианты системы гибкого и фиксированного валютного курса.

8.3. Реальный валютный курс

Реальный валютный курс – это относительная цена иностранных товаров и услуг, выраженная во внутренних товарах и услугах. Он характеризует

соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны.

В самом общем виде реальный валютный курс – это соотношение цен на товары за рубежом и в данной стране (например, можно сравнить цены потребительских корзин в двух странах), выраженных в одной валюте.

Реальный валютный курс R определяется как:

$$R = \frac{EP^*}{P},$$

где E – номинальный валютный курс, P^* – цены за рубежом, выраженные в иностранной валюте, P – внутренние цены, выраженные в национальной валюте.

До тех пор, пока цены на отечественные и иностранные товары остаются неизменными или изменяются в равной степени, динамики номинального и реального валютного курсов совпадают. Если уровни внутренних и внешних (иностраных) цен, выраженных в одной валюте, изменяются по-разному, то значения реального и номинального валютного курсов будут отклоняться друг от друга.

Реальный валютный курс оценивает *конкурентоспособность* страны на мировых рынках товаров и услуг. Увеличение данного показателя, или *реальное обесценение*, означает, что товары и услуги за рубежом стали относительно дороже, и, следовательно, производители и потребители как внутри страны, так и за пределами национальной экономики предпочтут отечественные блага иностранным.

В долгосрочном периоде цены на товары, предназначенные для международного обмена, исчисленные в одной и той же валюте и очищенные от налогов и тарифов, должны быть одинаковыми. Этот закон получил название *паритета покупательной способности* (ППС). Согласно концепции ППС, в долгосрочном периоде реальный валютный курс должен оставаться неизменным. Поэтому номинальный валютный курс всегда изменяется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Если инфляция в данной стране превосходит темп инфляции за границей, то при прочих равных условиях национальная валюта будет иметь тенденцию к удешевлению.

К факторам, определяющим *валютный курс в долгосрочном периоде*, помимо относительного уровня инфляции, относится темп роста совокупного выпуска, политика ЦБ, направленная на изменение денежной массы.

К факторам, определяющим *валютный курс в краткосрочном периоде*, относится сравнительная доходность национальных и зарубежных активов (динамика процентных ставок), ожидания экономических агентов, политические события, состояние чистого экспорта, торговые ограничения.

8.4. Валютная политика

Валютная политика представляет собой совокупность мер, направленных на регулирование валютных отношений. Она выступает частью ДКП и проводится ЦБ или специальным органом валютного регулирования, например, Валютным Советом. К задачам валютной политики относится:

- выбор режима валютного курса;
- определение уровня валютного курса;
- поддержание в равновесии валютного рынка;
- накопление золотовалютных резервов;
- урегулирование системы внешних расчетов (платежного баланса) и внешней задолженности;
- предотвращение финансовых (в том числе валютных) кризисов.

Долгосрочные цели валютной политики (goals) – это содействие поступательному экономическому росту, «полная занятость», низкая инфляция, равновесие платежного баланса, финансовая стабильность, поддержание внешней платежеспособности.

Для достижения стратегических целей ЦБ выбирает конкретные целевые (промежуточные) ориентиры (targets). *Целевые ориентиры* дают ответ на вопрос «Как достичь поставленных целей?». Целевые ориентиры – это переменные, которые определяются количественно и которые напрямую могут контролироваться ЦБ.

В качестве целевого ориентира может выступать номинальный или реальный валютный курс, уровень ЗВР, уровень внешней задолженности и т. п.

Например, таргетирование реального валютного курса предполагает действия ЦБ, направленные на удержание реального валютного курса на определенном уровне, недопущение его колебания при внешних шоках или на достижение нового целевого значения. ЦБ выбирает в качестве промежуточного ориентира реальный валютный курс, если ставит целью достичь определенного соотношения цен на внутреннем и внешнем рынке, обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции. Периодические девальвации, которые проводит ЦБ с целью избежать реального укрепления национальной валюты, стимулируют замещение дорогой импортной продукции более дешевой отечественной продукцией, что способствует экономическому росту.

ЦБ может преднамеренно занижать уровень реального валютного курса с целью снижения барьеров для экспортоориентированного роста, создания возможности для стимулирования внутреннего спроса и развития импортозамещающих отраслей, регулирования платежного баланса на фоне утечки капитала и значительных платежей по обслуживанию внешнего долга.

К основным инструментам валютной политики относятся: валютные интервенции (стерилизованные и нестерилизованные), межбанковская процентная ставка, ставка рефинансирования, норма обязательного резервирования.

Нестерилизованные валютные интервенции – это покупка/продажа ЦБ иностранной валюты на валютном рынке с целью поддержать объявленный уровень валютного курса в случае его отклонения от равновесного значения.

Однако покупка/продажа иностранной валюты воздействует на денежную базу и предложение денег. Если ЦБ покупает иностранную валюту в обмен на национальную валюту, то количество денег в обращении увеличивается. Если ЦБ не хочет увеличения предложения денег, он может одновременно продать на открытом рынке государственные облигации, тем самым нейтрализуя полностью или на запланированную величину увеличение денежной базы. В этом случае он осуществляет «стерилизацию» резервов и проводит так называемые *стерилизованные валютные интервенции*.

ЦБ нередко манипулирует ставкой рефинансирования и воздействует на межбанковскую процентную ставку с целью оказать воздействие на мобильность капитала.

Дифференцированная норма обязательного резервирования по отношению к отечественным и зарубежным депозитам применяется ЦБ с целью предотвратить оттоки спекулятивного краткосрочного капитала в период финансовых кризисов.

8.5. Противоречивость целей монетарной политики и «несовместимая троица»

На противоречивость целей монетарной политики впервые обратил внимание Нобелевский лауреат Р. Манделл еще в начале 60-х гг. прошлого века. Он доказал существование так называемой «несовместимой троицы» (impossible trinity). Суть данной концепции состоит в следующем. ЦБ в качестве целей денежно-кредитного регулирования может выбрать стабильность валютного курса, отсутствие ограничений на пути международных потоков капитала и независимость монетарной политики, которая предполагает использование процентных ставок в качестве основного инструмента политики. Однако ЦБ не может достичь одновременно всех трех целей. Он может выбрать лишь две из них, пожертвовав третьей.

Логика «несовместимой троицы» может быть представлена с помощью треугольника, в углах которого располагаются цели монетарной политики (рис. 8.2).



Рис. 8.2. «Несовместимая троица»

Всего возможны три сценария в политике ЦБ:

- 1) *Стабильность валютного курса и свободное движение капитала при невозможности проводить независимую денежно-кредитную политику.* В этом случае снижение процентных ставок с целью стимулировать экономику, приведет к оттоку капитала, давлению на курс национальной валюты и вынудит ЦБ провести валютные интервенции для поддержки фиксированного валютного курса. В результате предложение денег сократится, что будет сдерживать рост совокупного выпуска, т. е. не удастся решить задачу стимулирования экономики. (Пример подобной политики – Россия 2006–2008 гг., Казахстан).
- 2) *Независимость в проведении денежно-кредитной политики и отсутствие ограничений на пути потоков капитала при плавающем валютном курсе.* В этих условиях ЦБ может свободно регулировать экономику с помощью процентных ставок. Так, в случае снижения процентных ставок и ухудшения финансового счета платежного баланса из-за оттока капитала произойдет обесценение национальной валюты, что повысит конкурентоспособность национальных товаров на мировом рынке и улучшит счет текущих операций. Вероятность возникновения кризиса платежного баланса оказывается минимальной. (Пример подобной политики – США, Великобритания, Евросоюз, Япония).
- 3) *Стабильность валютного курса и независимость денежно-кредитной политики при существенных ограничениях на международную мобильность капитала.* В этом случае снижение внутренних процентных ставок не приведет к существенному оттоку капитала и снижению золотовалютных резервов ЦБ. Поэтому угроза стабильности валютного курса остается низкой. (Пример подобной политики – Китай).

Ключевые слова: номинальный валютный курс, реальный валютный курс, девальвация, ревальвация, паритет покупательной способности, валютная политика, нестерилизованные валютные интервенции, стерилизованные валютные интервенции, «несовместимая троица».

Вопросы для обсуждения

Верны ли следующие утверждения?

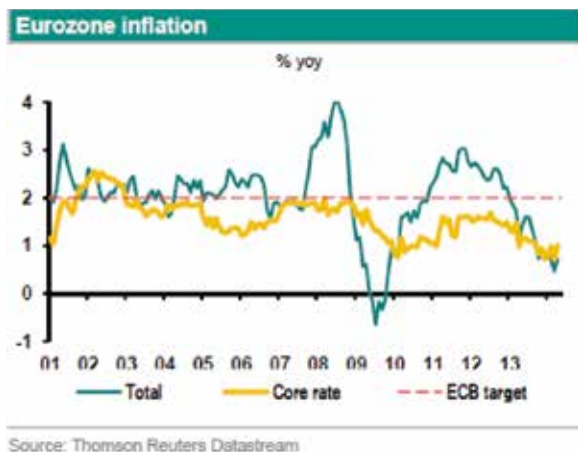
1. Страна, экономический рост которой обгоняет рост ее ведущих торговых партнеров, может ожидать, что международная стоимость ее валюты снизится.
2. Страна, в которой процентные ставки растут быстрее, чем в других странах, может рассчитывать на то, что международная стоимость ее валюты повысится.
3. Валюта страны подорожает, если темпы инфляции в ней ниже, чем в других странах мира.
4. Курс Центрального Банка на стабилизацию рыночной ставки процента является оптимальным при фиксированном обменном курсе.

Кейс

«Повлияет ли политика, направленная на преодоление дефляции, на курс евро?»

1. Текущее положение еврозоны

Угроза дефляции нависла над экономикой еврозоны. Уровень инфляции потребительских цен превышает 1% с октября 2013 г., что гораздо ниже целевого показателя ЕЦБ – 2%. Как правило, центральные банки стремятся удерживать инфляцию на невысоком уровне с целью предоставления домохозяйствам и предприятиям недорогих займов для дальнейшего расходования средств.



Однако слишком низкая инфляция, а тем более дефляция, осложняет обслуживание долговых обязательств компаний, так как они дорожают из-за повышения покупательной способности денег, а потребители, в свою очередь, откладывают покупки, ожидая снижения цен.

Short term rates	
rate	now
ECB refi rate	0.25
ECB deposit rate	0.00
EONIA	0.24
3m Euribor	0.31

Source: Bloomberg, ABN AMRO Group

Кроме того, в еврозоне снижаются объемы кредитования бизнеса. Особенно напряженная ситуация наблюдается среди малых компаний в странах периферии.

Базовая ставка ЕЦБ в первой половине 2014 г. находилась на уровне 0,25% годовых, ставка по депозитам – на нулевом уровне.

Одной из самых больших опасностей председатель ЕЦБ Марио Драги называет «очень высокий» уровень безработицы, который в конце 2013 г. составил 26,6%. «Чем дольше эти риски сохраняются, тем больше вероятность того, что они станут структурными и их будет гораздо труднее снизить с помощью традиционных мер стимулирования экономики», – отмечает председатель ЕЦБ.

2. Предпринимаемые меры

ЕЦБ готов при необходимости, если прогнозный показатель инфляции на 2016 г. окажется слишком низким, проводить меры по стимулированию экономики. Первая мера в рамках реализации плана по смягчению политики – понижение одной из ключевых ставок до отрицательного значения, т. е. ставка по депозитам на счетах ЕЦБ опустится ниже нуля, базовая же ставка может опуститься на 10–15 базисных пунктов.

Отрицательная ставка по депозитам означает, что банки будут получать со счетов меньше, чем положили. Это своеобразный штраф за то, что они держат ликвидность на счетах ЦБ, мера, которая должна стимулировать кредитные организации вкладывать деньги в экономику, а не накапливать их.

Центробанк готов и к использованию нетрадиционных инструментов кредитно-денежной политики – количественное смягчение (QE)¹ для достижения целевого уровня инфляции.

¹QE – buying long-term assets like government bonds in order to drive up their price and bring down their “yield”, or interest rate (the price and yield of a bond are inversely related). Buying these bonds also tends to drive up the prices of other long-term assets like corporate bonds, equities and even property. QE thus lowers long-term interest rates, increases the value of firms and real estate, and drives up the wealth of households. Ideally, this induces firms and households to invest and consume more, and help the central bank reach its target on inflation.

3. Сильный евро

Одной из причин низкой инфляции является сильный евро, темп роста которого с осени 2013 г. превышал темп роста доллара на 2%.

Как известно, крепкая валюта благоприятна для импортеров: ввоз товаров в еврозону становится дешевле, а как следствие, цены на товары снижаются. Однако, как отмечает Микель Сапин, министр финансов Франции, сильный евро подрывает экспорт, делает его более дорогим для мирового рынка. Тем самым препятствует росту экономик стран-участниц еврозоны и их конкурентоспособности на мировой арене. Председатель ЕЦБ Марио Драги также отмечает, что крепкий евро представляет серьезную проблему.

В то же время укрепление евро отражает восстановление доверия к экономике еврозоны, улучшение условий кредитования в Европе на основе новостей о планируемых мерах.

Восстановление экономик южных стран, возврат Греции на рынок долговых бумаг и заявление Португалии о погашении долговых обязательств согласно условиям оказанной финансовой помощи без использования кредитной линии привлекают потоки капитала, которые укрепляют евро.

По мнению, Ангсара Белке, директора Центра макроэкономических исследований в университете Duisburg-Essen, ситуация с евро неоднозначна. По его словам, эффект от проводимых реформ в странах будет меньше при сильном евро.

В результате споры вокруг курса евро подтолкнули руководство мировых ЦБ вновь заговорить об обоснованности курсов национальных валют, а иными словами о новом витке «валютной войны».

По материалам интернет-источников и периодической печати.

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Как, на Ваш взгляд, повлияют предлагаемые ЕЦБ меры по стимулированию экономики на курс евро? Будет ли эффект снижения/повышения валютного курса носить долгосрочный характер?
2. Какой евро – слабый или сильный, по Вашему мнению, будет в большей степени способствовать скорейшему восстановлению экономики еврозоны?
3. Повлияет ли изменение в монетарной политике еврозоны на монетарную (валютную) политику, проводимую странами, не являющимися участниками еврозоны?
4. Как проводимая ЕЦБ политика повлияет на экономику Литвы, которая с 1 января 2015 г. перешла на евро?

Задачи

1. Ниже приведена информация о спросе и предложении на рынке фунтов стерлингов:

Цена фунта (в долларах)	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50
Объем предложения фунтов (в млн. ф. с.)	160	170	180	190	200	220
Объем спроса на фунты (в млн. ф. с.)	200	190	180	170	160	150

- а) Федеральная Резервная Система США устанавливает валютный курс на уровне: 1 фунт стерлингов = 2,10 доллара. Должна ли ФРС в этой ситуации покупать или продавать фунты? Если да, то какой объем?
- б) Что произойдет в этом случае с официальными валютными резервами США?
2. В Альбионии на валютном рынке функция спроса на евро (млн.) имеет вид: $q^{d€} = 100 - 60e$, где e – валютный курс (альб. \$/евро). Функция предложения евро имеет вид: $q^{s€} = 20 + 40e$. ЦБ Альбионии зафиксировал валютный курс на отметке 0,9 альбионского доллара за один евро.
- а) В каком объеме осуществит валютные интервенции ЦБ Альбионии?
- б) Как изменится величина валютных резервов?
3. Предположим, что Бразилия хочет стабилизировать соотношение реал/доллар. Цены в долларах ежегодно увеличиваются на 5%. До какого уровня должна снизиться внутренняя инфляция в Бразилии и каковы должны быть при этом темпы роста денежной массы, если соотношения количественной теории денег выполняются при постоянной скорости обращения денег, а экономический рост в Бразилии составляет 6% в год?

Тесты

1. Реальный валютный курс:
- а) в долгосрочной перспективе изменяется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах;
- б) оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках;
- в) определяется соотношением спроса и предложения иностранной валюты на отечественном валютном рынке;
- г) положительно зависит от величины экспорта;
- д) всегда изменяется в том же направлении, что и номинальный валютный курс.

2. Гипотеза паритета покупательной способности:
- а) объясняет движение номинального обменного курса в зависимости от динамики изменения уровня цен в обеих странах в долгосрочный период;
 - б) лежит в основе деятельности международных статистических органов по пересчету национальных ВВП, исчисленных по номинальному валютному курсу, в более достоверные показатели валовых и душевых национальных доходов;
 - в) объясняют относительную дороговизну или дешевизну товаров в той или иной стране в зависимости от направления и величины отклонения номинального обменного курса национальной валюты от ППС;
 - г) верно а) и б);
 - д) все вышеперечисленное верно.
3. Если цена швейцарского франка в долларах упала с 50 до 45 центов за франк, то цена магнитофона (в долларах), продаваемого в Швейцарии за 150 франков:
- а) снизится на 10 дол.
 - б) снизится на 7,5 дол.
 - в) вырастет на 7,5 дол.
 - г) вырастет на 5 дол.
 - д) снизится на 5 дол.
4. При номинальном валютном курсе 1,5 дол. за евро «хот дог» в Германии стоит 2 евро, а в США – 2 дол. Если доллар подорожает до 1 дол. за евро, то (при прочих равных условиях) американский продукт относительно немецкого станет:
- а) дешевле;
 - б) дороже;
 - в) реальный обменный курс валют не изменится;
 - г) номинальный обменный курс, безусловно, вернется к изначальному состоянию в долгосрочной перспективе;
 - д) верно б) и г).
5. Если правительство Германии вводит высокие импортные тарифы, то, что из перечисленного ниже произойдет в долгий период?
- а) возрастет чистый экспорт из Германии;
 - б) ухудшится положение импортозамещающих отраслей Германии;
 - в) реальный курс евро укрепитя;
 - г) улучшится баланс текущих операций Германии;
 - д) произойдет все вышеперечисленное.

Ответы к тестам: 1 – б), 2 – д), 3 – б), 4 – б), 5 – в).

ГЛАВА 9

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ

9.1. Спрос и предложение

Спрос и предложение – движущие силы рыночной экономики. Закономерности их функционирования рассмотрим на микроэкономическом уровне, т. е. применительно к отдельному товарному рынку, который будем считать конкурентным. На конкурентном рынке множество покупателей предъявляют спрос на товар, в котором у них есть потребность, и множество продавцов предлагают этот товар к продаже. При этом ни у кого из покупателей и продавцов нет возможности контролировать цену или оказывать на нее какое-либо влияние.

В качестве примера рассмотрим рынок яблок в небольшом городке в воскресный осенний день. *Спрос – это количество товара, которое покупатели хотят и могут купить по каждой из возможных цен в определенном месте в определенное время.* Рыночный спрос – это спрос, который предъявляют все покупатели данного товара на рынке. Информация о рыночном спросе может быть представлена в виде шкалы спроса (табл. 9.1).

Таблица 9.1. Шкала спроса

Цена (P), руб.	Количество (Q), кг
250	0
200	100
150	200
100	400
50	800

Если данные шкалы спроса разместить в системе координат, то спрос будет представлен графически – в виде *кривой спроса* (рис. 9.1).

Шкала спроса и кривая спроса отражают обратную связь между ценой и величиной спроса, известную как *закон спроса*: покупатели хотят и могут купить больше товара по низкой цене и меньше – по высокой. Закон спроса подтверждается, во-первых, здравым смыслом, а во-вторых, эффектом замещения и эффектом дохода. Эффект замещения проявляется в том, что при снижении цены какого-либо товара потребители покупают его больше,

замещаая на него другие товары, ставшие относительно дороже, а при повышении цены – наоборот, меньше. Эффект дохода проявляется в том, что при снижении цены какого-либо товара потребители становятся реально богаче и могут позволить себе купить больше данного товара и других товаров, а при повышении цены – наоборот, меньше.

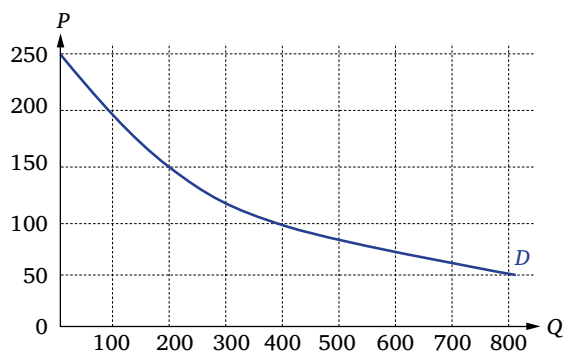


Рис. 9.1. Кривая спроса

К факторам, определяющим спрос, относится, во-первых, цена данного товара, а во-вторых, ряд неценовых факторов – количество покупателей, вкусы покупателей, доходы покупателей, цены других товаров – дополняющих (комплементов) и заменяющих (субститутов) данный, ожидания потребителей. *Функция спроса* (на товар X) в общем случае отражает зависимость между величиной спроса (Q_X^d), ценой данного товара (P_X) и неценовыми факторами спроса (H):

$$Q_X^d = f(P_X, H). \quad [9.1]$$

Простейшая функция спроса – это функция, отражающая отрицательную линейную зависимость между величиной спроса и ценой товара:

$$Q_X^d = a - bP_X, \quad [9.2]$$

где a и b – положительные константы.

Изменение цены товара вызывает изменение величины спроса, что графически отображается движением вдоль кривой спроса.

Под влиянием неценовых факторов спроса происходят изменения всего спроса (рис. 9.2). Увеличение числа покупателей, изменение вкусов покупателей в пользу данного товара, рост доходов покупателей, снижение цен товаров-комплементов и рост цен товаров-субститутов, ожидание роста цены данного товара в будущем приводят к росту спроса на данный товар, что графически выражается сдвигом кривой спроса вправо (из положения D в положение D'). Уменьшение числа покупателей, изменение вкусов

покупателей в пользу других товаров, снижение доходов покупателей, рост цен товаров-комплементов и падение цен товаров-субститутов, ожидание снижения цены данного товара в будущем приводят к снижению спроса на данный товар, что графически выражается сдвигом кривой спроса влево (из положения D в положение D'').

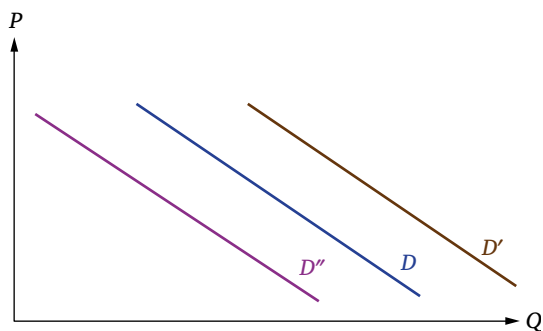


Рис. 9.2. Сдвиги кривой спроса

Предложение – это количество товара, которое продавцы хотят и могут продать в определенном месте в определенное время при прочих равных условиях. Рыночное предложение – это предложение со стороны всех продавцов данного товара на рынке. Информация о рыночном предложении может быть представлена в виде *шкалы предложения* (табл. 9.2).

Таблица 9.2. Шкала предложения

Цена (P), руб.	Количество (Q), кг
250	530
200	500
150	460
100	400
50	300

Если данные шкалы предложения разместить в системе координат, то предложение будет представлено графически – в виде *кривой предложения* (рис. 9.3).

Шкала предложения и кривая предложения отражают прямую связь между ценой и величиной предложения, известную как *закон предложения*: продавцы хотят и могут продать больше товара по высокой цене и меньше – по низкой. Закон предложения подтверждается, во-первых, здравым смыслом, а во-вторых, возрастанием издержек производства каждой дополнительной единицы продукции, наблюдающимся в большинстве производств.

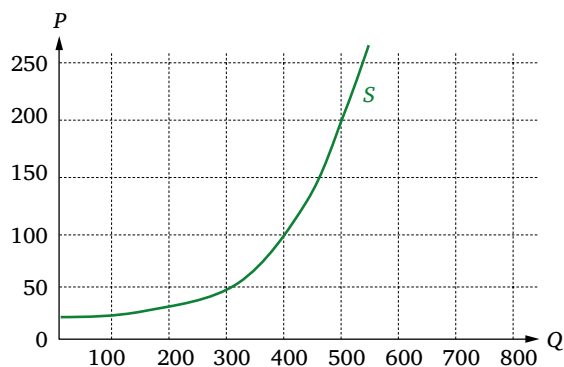


Рис. 9.3. Кривая предложения

К факторам, определяющим предложение, относится, во-первых, цена данного товара, а во-вторых, ряд неценовых факторов – количество продавцов, цены ресурсов, технология производства, цены производимых по схожей технологии других товаров, ожидания продавцов. *Функция предложения* (товара X) в общем случае отражает зависимость между величиной предложения (Q_X^s), ценой данного товара (P_X) и неценовыми факторами предложения (J):

$$Q_X^s = f(P_X, J). \quad [9.3]$$

Простейшая функция предложения – это функция, отражающая положительную линейную зависимость между величиной предложения и ценой товара:

$$Q_X^s = c + dP_X, \quad [9.4]$$

где c и d – положительные константы.

Изменение цены товара вызывает изменение величины предложения, что графически отображается движением вдоль кривой предложения.

Под влиянием неценовых факторов предложения происходят изменения всего предложения (рис. 9.4). Увеличение числа продавцов, снижение цен ресурсов, усовершенствование технологии производства, снижение цен производимых по схожей технологии товаров, ожидания снижения цен на данный товар в будущем приводят к росту предложения данного товара, что графически выражается сдвигом кривой предложения вправо (из положения S в положение S'). Уменьшение числа продавцов, рост цен ресурсов, технологическое отставание, повышение цен производимых по схожей технологии товаров, ожидания роста цен на данный товар в будущем приводят к сокращению предложения данного товара, что графически выражается сдвигом кривой предложения влево (из положения S в положение S'').

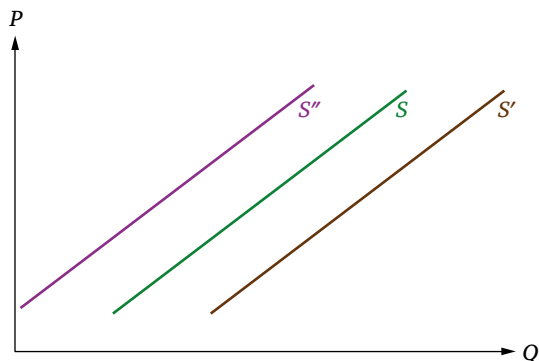


Рис. 9.4. Сдвиги кривой предложения

Рынок находится в равновесии тогда, когда желания и возможности покупателей и продавцов совпадают. В условиях рыночного равновесия величина спроса равна величине предложения и цена спроса равна цене предложения. Параметры рыночного равновесия – *равновесное количество* и *равновесная цена*. В нашем примере равновесное количество равно 400 кг яблок, а равновесная цена составляет 100 руб. (рис. 9.5).

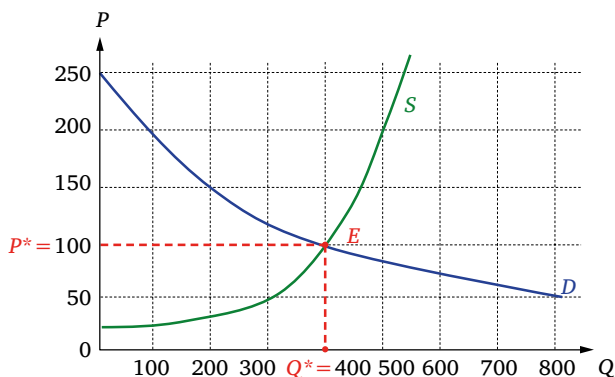


Рис. 9.5. Рыночное равновесие

Параметры рыночного равновесия могут изменяться в результате изменений спроса и предложения.

Правительственное вмешательство в работу рыночного механизма приводит к нарушению состояния равновесия (рис. 9.6). Если, к примеру, стремясь поддержать производителей, правительство законодательно установит «цену пола» на уровне $P_1 = 200$ руб. за 1 кг яблок, запрещающую продавцам продавать свой товар дешевле, то на рынке сложится ситуация затоваривания или избыток, так как величина предложения при этой цене на 400 кг превышает величину спроса. Если же, стремясь поддержать покупателей,

правительство законодательно установит «цену потолка» на уровне $P_2 = 50$ руб. за 1 кг, запрещающую продавцам продавать товар дороже, то на рынке возникнет *дефицит*, так как величина спроса при этой цене на 500 кг превышает величину предложения.

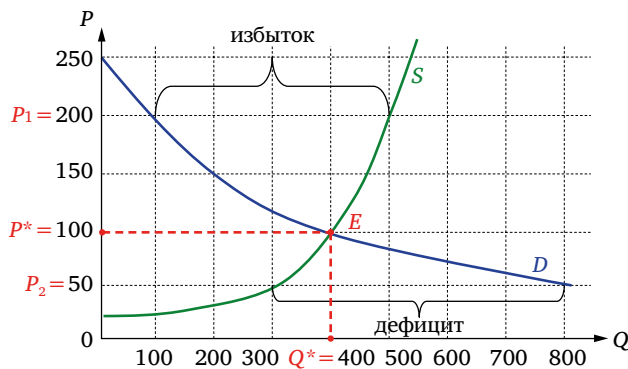


Рис. 9.6. Избыток и дефицит

9.2. Эластичность

Для характеристики интенсивности реакции величины спроса на изменение цены используется показатель *эластичности спроса по цене*.

Эластичность спроса по цене измеряется с помощью коэффициента эластичности спроса по цене:

$$E_d^P = \frac{\Delta Q_d \%}{\Delta P \%}, \quad [9.5]$$

где $\Delta Q_d \%$ – процентное изменение величины спроса на товар, а $\Delta P \%$ – процентное изменение цены товара. Коэффициент эластичности спроса по цене показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены товара на один процент.

Если спрос задан функцией [9.1], то коэффициент эластичности спроса по цене может быть рассчитан с точностью до бесконечно малого изменения цены, т. е. в точке при цене P^A и количестве Q_d^A , с помощью дифференцирования:

$$E_d^P = \frac{\partial Q_d}{\partial P} \cdot \frac{P^A}{Q_d^A}. \quad [9.6]$$

Для линейной функции спроса [9.2] коэффициент точечной эластичности спроса по цене будет равен:

$$E_d^P = -b \cdot \frac{P^A}{Q_d^A}. \quad [9.7]$$

В этих случаях значение коэффициента эластичности покажет, на сколько изменится величина спроса на товар при бесконечно малом изменении его цены.

Если же имеется информация лишь о начальных (P_1 и Q_{d1}) и конечных (P_2 и Q_{d2}) значениях цены и величины спроса, то оценка эластичности спроса по цене производится с помощью коэффициента дуговой эластичности, т. е. эластичности на участке кривой спроса:

$$E_d^P = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \cdot \frac{\text{Средняя цена}}{\text{Среднее количество}} = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \cdot \frac{\frac{P_1 + P_2}{2}}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}} = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}. \quad [9.8]$$

Коэффициент дуговой эластичности позволяет получить среднее значение эластичности спроса по цене между двумя точками на кривой спроса. Он обычно используется при большом разбросе значений цен и величин спроса.

С помощью коэффициента эластичности спроса по цене можно интерпретировать спрос как эластичный или неэластичный по цене:

- $|E_d^P| > 1$ – эластичный спрос;
- $|E_d^P| = +\infty$ – совершенно эластичный спрос;
- $|E_d^P| < 1$ – неэластичный спрос;
- $E_d^P = 0$ – совершенно неэластичный спрос.

Если же $|E_d^P| = 1$, то в данном случае спрос имеет единичную эластичность. Это означает, что изменение цены товара на 1% вызывает изменение величины спроса также на 1%.

Эластичность спроса по цене зависит от ряда факторов:

- наличия товаров-заменителей: чем больше у товара субститутов, тем выше эластичность спроса на него;
- степени агрегированности группы товаров: чем более агрегирована группа товаров, тем ниже эластичность спроса (для сравнения – автомобили всех марок и автомобиль конкретной марки, у которой много заменителей);
- степени насыщения потребности: чем она выше, тем ниже эластичность спроса, так как чувствительность потребителя к снижению цены падает;
- времени: в более продолжительные временные интервалы эластичность спроса, как правило, выше, хотя бы потому, что растет вероятность появления товаров-заменителей;
- удельного веса в расходах потребителя: чем большую долю в общих расходах составляют траты на товар, тем выше эластичность спроса на него;

- долгого срока службы товара, возможности покупки в рассрочку и починки, которые снижают эластичность спроса, а также наличия развитого рынка подержанных вещей, которое повышает ее.

Концепция эластичности спроса по цене находит широкое применение в принятии управленческих решений об изменении цены товара с целью максимизации валовой выручки от его продажи (TR – total revenue), которая рассчитывается по формуле:

$$TR = P \cdot Q. \quad [9.9]$$

Проиллюстрируем это на примере.

Пусть спрос на мороженое задан функцией: $Q_d = 60 - 2P$. Тогда различные комбинации цены (руб.), величины спроса (шт.) и соответствующих им значений валовой выручки (руб.) и точечной эластичности спроса по цене можно представить в таблице 9.3.

Таблица 9.3. Цена, величина спроса, валовая выручка и точечная эластичность спроса по цене (для функции спроса $Q_d = 60 - 2P$)

Цена (P)	Величина спроса (Q_d)	Валовая выручка (TR)	Точечная эластичность (E_d^P)
30	0	0	$-\infty$
25	10	250	-5
20	20	400	-2
15	30	450	-1
10	40	400	-0,5
5	50	250	-0,2
0	0	0	0

Расчеты показывают, что максимальное значение валовой выручки 450 руб. достигается в серединной точке кривой спроса при цене 15 руб. и количестве 30 шт. В этой точке модуль коэффициента эластичности спроса по цене равен 1. Во всех точках, расположенных выше, модуль коэффициента эластичности спроса по цене превышает 1. Это эластичный участок кривой спроса. Во всех точках, расположенных ниже, модуль коэффициента эластичности спроса по цене ниже 1. Это неэластичный участок кривой спроса. При этом валовая выручка растет при снижении цены на эластичном участке кривой спроса и при повышении цены на неэластичном участке кривой спроса. Происходит это потому, что в первом случае процентное изменение величины спроса превышает процентное изменение цены, а во втором случае, наоборот, меньше процентного изменения цены.

Из взаимосвязи валовой выручки и эластичности спроса по цене вытекает важный вывод, имеющий практическое значение для принятия управленческих решений: если спрос на товар эластичен по цене, то для увеличения валовой выручки от продажи необходимо снижать цену, а если спрос неэластичен по цене, повышать. При единичной эластичности спроса по цене валовая выручка максимальна.

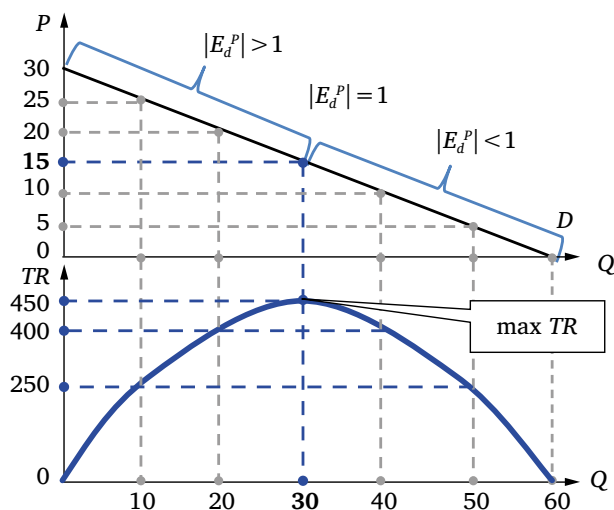


Рис. 9.7. Валовая выручка и эластичность спроса по цене

Для оценки интенсивности реакции величины спроса на изменение дохода потребителя (или их группы) используется коэффициент *эластичности спроса по доходу*:

$$E_d^M = \frac{\Delta Q_d \%}{\Delta M \%}, \quad [9.10]$$

где $\Delta Q_d \%$ – процентное изменение величины спроса на товар, а $\Delta M \%$ – процентное изменение потребительского дохода. Коэффициент эластичности спроса по доходу показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении дохода на один процент.

Знак коэффициента эластичности спроса по доходу показывает, к какой категории для потребителя относится товар:

- $E_d^M > 0$ – для нормальных товаров, величина спроса на которые растет с ростом дохода и снижается при сокращении дохода;
- $0 < E_d^M < 1$ – для нормальных товаров, предметов первой необходимости;
- $E_d^M > 1$ – для нормальных товаров, предметов роскоши;
- $E_d^M < 0$ – для товаров низшей категории, величина спроса на которые снижается с ростом дохода и растет при сокращении дохода.

Интенсивность реакции величины спроса на товар X на изменение цены товара Y показывает коэффициент *перекрестной эластичности*:

$$E_{d_x}^{P_y} = \frac{\Delta Q_{d_x} \%}{\Delta P_y \%}, \quad [9.11]$$

где $\Delta Q_{d_x} \%$ – процентное изменение величины спроса на товар X , а $\Delta P_y \%$ – процентное изменение цены товара Y . Коэффициент перекрестной эластичности показывает, на сколько процентов изменится величина спроса на товар X при изменении цены товара Y на один процент.

Знак коэффициента эластичности спроса по доходу характеризует, каким образом товары X и Y участвуют в удовлетворении потребностей их покупателя: $E_{d_x}^{P_y} > 0$ – для взаимозаменяемых товаров; $E_{d_x}^{P_y} < 0$ – для взаимодополняемых товаров.

Для независимых товаров $E_{d_x}^{P_y} = 0$, так как в этом случае изменение цены товара Y не оказывает влияния на величину спроса на товар X .

Для характеристики интенсивности реакции величины предложения на изменение цены используется показатель *эластичности предложения по цене*.

Эластичность предложения по цене измеряется с помощью коэффициента эластичности предложения по цене:

$$E_s^P = \frac{\Delta Q_s \%}{\Delta P \%}, \quad [9.12]$$

где $\Delta Q_s \%$ – процентное изменение величины предложения товара, а $\Delta P \%$ – процентное изменение цены товара. Коэффициент эластичности предложения по цене показывает, на сколько процентов изменится величина предложения при изменении цены товара на один процент.

Если предложение задано функцией [9.3], то коэффициент эластичности предложения по цене в точке при цене P^B и количестве Q_s^B , может быть рассчитан с помощью дифференцирования:

$$E_s^P = \frac{\partial Q_s}{\partial P} \cdot \frac{P^B}{Q_s^B}. \quad [9.13]$$

Для линейной функции предложения [9.4] коэффициент точечной эластичности предложения по цене будет равен:

$$E_s^P = d \cdot \frac{P^B}{Q_s^B}. \quad [9.14]$$

Значение коэффициента эластичности [9.13] и [9.14] покажет, на сколько изменится величина предложения товара при бесконечно малом изменении его цены.

При большом разбросе значений цен и величин предложения коэффициент дуговой эластичности позволяет получить среднее значение эластичности предложения по цене между двумя точками на кривой предложения:

$$E_s^P = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \cdot \frac{\text{Средняя цена}}{\text{Среднее количество}} = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \cdot \frac{\frac{P_1 + P_2}{2}}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}} = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}. \quad [9.15]$$

С помощью коэффициента эластичности предложения по цене можно интерпретировать предложение как эластичное или неэластичное по цене:

- $E_s^P > 1$ – эластичное предложение;
- $E_s^P = +\infty$ – совершенно эластичное предложение;
- $0 < E_s^P < 1$ – неэластичное предложение;
- $E_s^P = 0$ – совершенно неэластичное предложение.

При $E_s^P = 1$ предложение имеет единичную эластичность, т. е. изменение цены товара на 1% вызывает изменение величины предложения также на 1%.

Эластичность предложения по цене зависит от двух важнейших факторов:

- технологии;
- времени.

Чем гибче технология и чем более длительный промежуток времени рассматривается, тем больше возможностей у продавца отреагировать на изменение цены, а значит, тем выше эластичность предложения по цене. Трудности с перенастройкой технологии и краткосрочный временной интервал изменения цены, как правило, будут приводить к низким показателям эластичности предложения по цене.

Низкая эластичность предложения по цене характерна для рынка земли, предназначенной для застройки (рис. 9.8), что обусловлено ограниченностью этого ресурса и, как следствие, невозможностью быстрой реакции величины предложения на изменение цены.

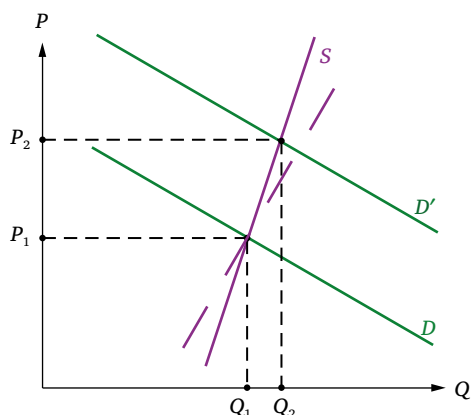


Рис. 9.8. Рынок земли для строительства

К примеру, рост спроса на рынке земли может быть вызван подъемом в строительной отрасли и поиском строительными компаниями пригодных для застройки участков земли. Вследствие низкой ценовой эластичности предложения земли увеличение спроса приведет к незначительному росту застраиваемых площадей и существенному повышению цены. В продолжительный промежуток времени предложение может оказаться более эластичным (пунктирная линия на рис. 9.8), так как могут быть успешно реализованы дополнительные возможности поиска территорий для строительства.

Ключевые слова: спрос, величина спроса, кривая спроса, функция спроса, предложение, величина предложения, кривая предложения, функция предложения, рыночное равновесие, равновесное количество, равновесная цена, избыток, дефицит, эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу, перекрестная эластичность спроса, факторы эластичности спроса, эластичность предложения по цене, факторы эластичности предложения, валовая выручка.

Вопросы для обсуждения

1. Согласны ли Вы с утверждением: *«Рыночный механизм использует цены как инструмент, регулирующий распределение ресурсов по отраслям»*? Ответ прокомментируйте.
2. Что Вы можете сказать об эластичности спроса по цене на товарную группу «Сыр» и конкретную разновидность сыра – литовский сыр «Сваля». В каком случае коэффициент эластичности спроса по цене будет выше? Почему?
3. Согласны ли Вы с утверждением: *«Для повышения доступности жилья необходимо установить максимальную ставку арендной платы за один квадратный метр»*? Ответ прокомментируйте аналитически и графически.

Кейс

«Метеорит на миллион»



Метеоритный дождь обрушился на российский город Челябинск рано утром 15 февраля 2013 г. Ранения получили около 1200 человек.

В нескольких тысячах домов ударной волной оказались выбиты окна. По подсчетам местных властей, связанный с этим ущерб составил, по меньшей мере, 50 миллионов рублей. Пострадали жилые дома, больницы, школы и детские сады, которые пытаются отремонтировать в первую очередь.

Общая площадь остекления, подлежащая восстановлению в Челябинской области, составила почти 200 тысяч квадратных метров. Запасы стекла в регионе 17 февраля 2013 г. оценивались в 93 тысячи квадратных метров.

Из-за ажиотажного спроса предприниматели, которые продают стекло в розницу, резко подняли цены на свои товары.

При этом крупные поставщики стекла не подняли стоимость своей продукции и, более того, выразили желание бескорыстно помочь в восстановлении зданий. У крупных поставщиков и продавцов в среднем цена стекла составила около 400 рублей за квадратный метр (включая врезку). При этом у частных предпринимателей цена колебалась значительно – от 350 до 500 рублей за квадратный метр.

Заметнее всего подорожали евроокна. Это связано с тем, что некоторые челябинцы решили взамен старых разбитых деревянных рам поставить новые пластиковые окна. В среднем стоимость одного стандартного окна из отечественного профиля колебалась от 8,3 до 9,5 тысячи рублей. Самая высокая цена – 18 тысяч рублей за стандартное окно из немецкого пластикового профиля с улучшенными качественными характеристиками.

Изготовители и установщики евроокон говорили о существенном увеличении потока заказов. «Зимой в день могло не быть ни одного заказа, а в этот понедельник их было 54», – комментировал руководитель фирмы «Европласт».

Как объяснили стекольщики, более тонкое и дешевое стекло закончилось быстрее, но уже к 20 февраля стекло было в наличии практически во всех мастерских города.

Федеральная антимонопольная служба по Челябинской области не выявила умышленного завышения цен на стекло и установку стеклопакетов после того, как многие окна были разбиты взрывной волной от метеорита.

По материалам сообщений в СМИ и публикаций интернет-сайтов.

Вопрос для обсуждения кейса:

Как повлияло падение метеорита на рынок оконного стекла в Челябинске? Ответ аргументируйте аналитически и графически.

Задачи

1. Спрос и предложение товара заданы функциями: $Q_d = 500 - 10P$, $Q_s = 10 + 60P$.

- а) Постройте функции спроса и предложения.
 - б) Найдите равновесную цену и объем продаж.
 - в) Определите, какая ситуация сложится на рынке товара при цене 5? При цене 10?
2. Аналитический отдел строительной компании установил, что коэффициент спроса на новые квартиры по доходу в городе N равен 1,9. По прогнозу финансового департамента города N доходы его жителей в следующем году вырастут на 10%. Какого изменения величины спроса на новые квартиры следует ожидать при прочих равных условиях?
3. С первого января нового года в городе N была увеличена стоимость проезда в трамвае с 1 дол. до 1,5 дол. За год число пассажиров, пользующихся трамваем, снизилось с 350 тыс. до 330 тыс. человек.
- а) Насколько изменилась валовая выручка трамвайной транспортной компании?
 - б) Объясните ответ на п. а), вычислив дуговую эластичность спроса по цене на трамвайные поездки в городе N .

Тесты

1. Если в городе N вырос спрос на новые квартиры, но одновременно подорожали строительные материалы, то следует ожидать:
- а) сдвига вправо кривых спроса и предложения и увеличения равновесных цены и объема;
 - б) сдвига влево кривых спроса и предложения и уменьшения равновесных цены и объема;
 - в) сдвига кривой спроса вправо, а кривой предложения – влево с итоговым увеличением равновесной цены;
 - г) сдвига кривой спроса вправо, а кривой предложения – влево с итоговым увеличением равновесной цены и уменьшением равновесного количества;
 - д) сдвига кривой спроса влево, а кривой предложения – вправо с итоговым уменьшением равновесного количества.
2. Если 10%-е уменьшение цены товара X привело к 5%-у увеличению спрашиваемого количества товара Y , то это говорит о том, что товары X и Y :
- а) взаимозаменяемые;
 - б) взаимодополняемые;
 - в) независимые;

- г) товары первой необходимости;
 - д) предметы роскоши.
3. Если увеличение дохода потребителя на 10% приводит к снижению потребления товара Z на 2%, то для него этот товар:
- а) товар первой необходимости;
 - б) предмет роскоши;
 - в) нормальный товар;
 - г) товар низшей категории;
 - д) независимый товар.
4. Если предложение товара R совершенно неэластично и спрос на него сокращается, то валовая выручка продавца:
- а) остается неизменной;
 - б) растет;
 - в) растет, если спрос эластичен;
 - г) растет, если спрос неэластичен;
 - д) снижается.
5. Фирма производит и продает два товара – X и Y. Товар Y занимает значительную долю в расходах типичного потребителя, а у товара X много заменителей. В результате увеличения цены каждого товара:
- а) сократится валовая выручка фирмы от продажи товара X и товара Y;
 - б) увеличится валовая выручка фирмы от продажи товара X и товара Y;
 - в) увеличится валовая выручка фирмы от продажи товара X и уменьшится от продажи товара Y;
 - г) увеличится валовая выручка фирмы от продажи товара Y и уменьшится от продажи товара X;
 - д) валовая выручка фирмы от продажи товара X и товара Y не изменится.

Ответы к тестам: 1 – в), 2 – б), 3 – г), 4 – д), 5 – а).

ГЛАВА 10

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР. ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ

10.1. Потребительский выбор

Современный подход к анализу потребительского поведения представляет ординалистская теория потребительского выбора. Ее основы были заложены в конце XIX в., а полностью эта теория сформировалась в 30-е годы XX в. Исходное положение ординалистской теории предполагает, что потребитель может сравнивать и упорядочивать товарные наборы по их предпочтительности.

В ординалистской теории потребительского выбора базовая предпосылка о рациональности поведения потребителя подкрепляется рядом аксиом, представляющих собой единые принципы, которыми пользуются индивиды.

1. *Аксиома полной (совершенной) упорядоченности или сравнимости:* потребитель способен сравнивать и строго упорядочивать все возможные товарные наборы по их предпочтительности с точки зрения удовлетворения потребностей².

Для любой пары товарных наборов A и B он может указать, к примеру, что набор A предпочтительнее, чем набор B , т. е. лучшим образом удовлетворяет потребность ($A > B$), либо наоборот – набор A менее предпочтителен, чем набор B ($A < B$), или же потребитель может констатировать, что набор A и набор B равнозначно удовлетворяют имеющуюся потребность ($A \sim B$). При этом ответ потребителя «не знаю» на вопрос о предпочтительности товарных наборов исключается.

2. *Аксиома транзитивности:* если в отношении товарных наборов A , B и C потребитель может утверждать, что набор A предпочтительнее, чем набор B , а набор B предпочтительнее, чем набор C ($A > B > C$) или набор A равнозначен набору B , а набор B предпочтительнее набора C ($A \sim B > C$), то справедливым будет и утверждение, что набор A предпочтительнее набора C ($A > C$).

Эта аксиома гарантирует согласованность потребительских предпочтений, исключая ситуацию, когда $A > B$, $B > C$ и одновременно $C > A$.

² Знаки $>$ и $<$ используются для обозначения того, что один товарный набор строго предпочитается другому. Если потребителю безразлично, какой товарный набор потреблять, то используется знак \sim . Когда требуется отразить ситуацию, что один товарный набор не хуже другого, применяется знак \geq .

3. *Аксиома рефлексивности*: любой товарный набор по крайней мере не хуже себя самого, т. е. $A \geq A$.

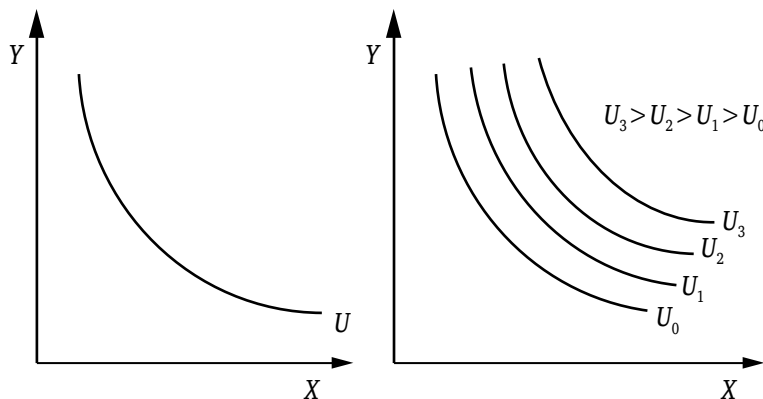
4. *Аксиома ненасыщения*: если товарный набор A содержит не меньшие количества каждого товара, чем набор B , а одного из них больше, чем в наборе B , то $A > B$.

Задача потребителя состоит в максимизации полезности от потребляемого им набора благ. При этом *полезность* – это субъективное удовлетворение, получаемое от потребления какого-либо набора благ за определенный период времени. Поскольку все товарные наборы потребителем строго ранжируются, задача максимизации полезности сводится к выбору наиболее предпочтительного товарного набора.

Ординалистская (порядковая) функция полезности – это такой способ приписывания каждому возможному потребителю набору некоторого порядкового индекса, при котором более предпочтительный набор имеет больший порядковый индекс, чем менее предпочтительный.

Ординалистская функция полезности может быть представлена графически. Простейший случай для ее наглядного изображения – график для товарных наборов, состоящих из двух благ. Для того, чтобы построить график порядковой функции полезности, необходимо расположить на соответствующих кривых те товарные наборы (согласно координатам, обозначающим количество единиц обоих благ), которые имеют в системе потребительских предпочтений одинаковые ранги. Полученный набор кривых принято называть картой кривых безразличия, а отдельную кривую – кривой безразличия (рис. 10.1).

Кривая безразличия – это множество точек, каждой из которых соответствует такой набор из двух товаров, что потребителю безразлично, какой из принадлежащих одной кривой наборов выбрать.



а) Кривая безразличия

б) Карта кривых безразличия

Рис. 10.1. Кривая безразличия и карта кривых безразличия

Кривые безразличия обладают рядом свойств:

- Кривая безразличия может быть проведена через любую точку пространства товаров.
- Кривые безразличия имеют отрицательный наклон.
- Товарные наборы, принадлежащие более высокой кривой безразличия (расположенной выше и правее), предпочтительнее для потребителя.
- Кривые безразличия никогда не пересекаются.
- Кривые безразличия выпуклы к началу координат.

Важным понятием ординалистской концепции потребительского поведения является предельная норма замещения одного товара другим.

Предельная норма замещения блага Y благом X (MRS_{XY}) – это количество блага Y, на которое должно быть сокращено его потребление ради увеличения потребления блага X на единицу с тем, чтобы уровень удовлетворения потребителя не изменился.

Предельная норма замещения блага Y благом X рассчитывается по формуле:

$$MRS_{XY} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} \Big|_{U = const.} \quad [10.1]$$

Численное значение предельной нормы замещения отрицательно, поскольку речь идет о сокращении потребления товара Y, т. е. $\Delta Y < 0$ (рис. 10.2 а).

В дифференциальной форме предельная норма замещения измеряет пропорцию, в которой потребитель готов заменить товар Y на товар X при бесконечно малом изменении количества товара X:

$$MRS_{XY} = \frac{dY}{dX} \Big|_{U = const.} \quad [10.2]$$

Предельная норма замещения равна тангенсу угла наклона кривой безразличия в соответствующей точке (рис. 10.2 б). Отрицательное значение предельной нормы замещения отражено в отрицательном наклоне кривой безразличия.

Трактовку предельной нормы замещения можно представить формально, опираясь на понятие *предельной полезности (MU)* – субъективного удовлетворения, получаемого от потребления одной дополнительной единицы блага. Поскольку в процессе замещения товара Y товаром X уровень полезности, получаемый потребителем, остается постоянным, то изменение общей полезности в результате уменьшения потребления товара Y (т.е. $MU_Y \cdot \Delta Y$) в сумме с изменением общей полезности в результате увеличения потребления товара X (т. е. $MU_X \cdot \Delta X$) должно давать ноль, т. е. будет выполняться следующее равенство:

$$MU_X \cdot \Delta X + MU_Y \cdot \Delta Y = \Delta U = 0.$$

Выразив из этого равенства предельную норму замещения товара Y товаром X , получим:

$$MRS_{XY} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = -\frac{MU_X}{MU_Y}. \quad [10.3]$$

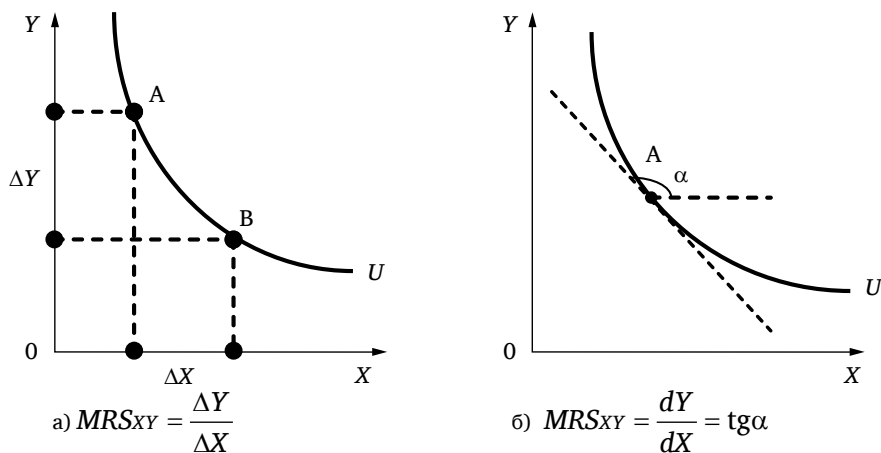


Рис. 10.2. Предельная норма замещения

С помощью ординалистской функции полезности можно описать различные виды предпочтений. *Предпочтения, которые полностью соответствуют аксиоматике ординалистского подхода и принципу рациональности поведения потребителя, называются стандартными.* Именно такие предпочтения изображены на рис. 10.1. В случае стандартных, выпуклых к началу координат кривых безразличия предельная норма замещения по мере движения вдоль кривой сверху вниз убывает. Таким образом, выпуклость кривых безразличия к началу координат говорит о том, что чем больше у потребителя в наборе имеется одного товара, тем в большей мере он готов отказаться от некоторого его количества в обмен на другой товар.

В действительности существует ряд нестандартных, но весьма распространенных ситуаций потребительского выбора. Среди них – выбор между товарами-субститутами и товарами-комплементариями.

Для двух чистых субститутов (совершенно взаимозаменяемых товаров) предельная норма замещения постоянна и равна неизменной пропорции, в которой потребитель согласен заменять один товар на другой. Например, если в качестве товаров X и Y рассмотреть минеральную воду Vytautas, разлитую в бутылки емкостью 1 л (товар X), и ту же минеральную воду в бутылках объемом 0,33 л (товар Y), потребитель будет готов обменять три

бутылки Vytautas объемом 0,33 л на одну бутылку емкостью 1 л. В этом случае $MRS_{XY} = \text{const} = -3$, а $MRS_{YX} = \text{const} = -1/3$. Кривые безразличия в случае совершенных субститутов представляют собой прямые линии, угол наклона которых в каждой точке постоянен и равен предельной норме замещения (рис. 10.3).

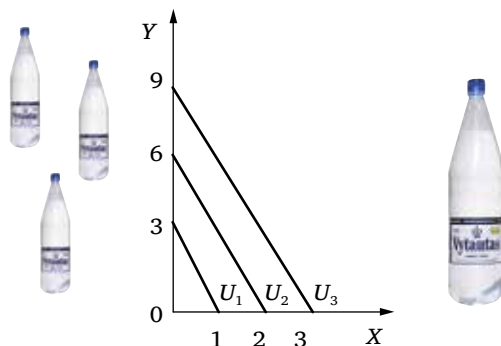


Рис. 10.3. Совершенные субституты

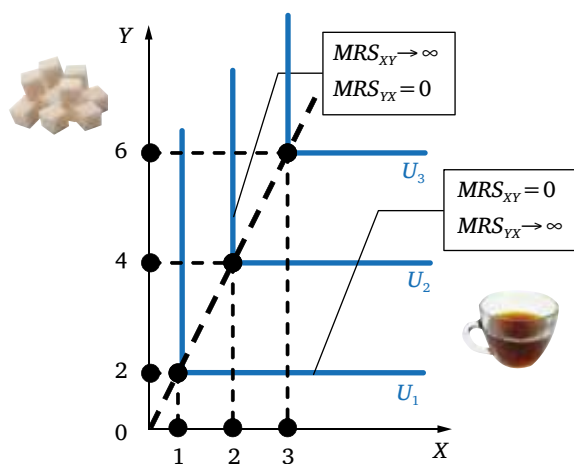


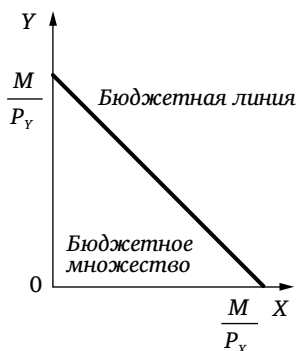
Рис. 10.4. Совершенные compleменты

Для двух чистых compleментов (жестко взаимодополняющих товаров) предельная норма замещения может быть либо равна нулю, либо стремиться к бесконечности (в зависимости от того, о замещении какого товара идет речь). Пусть X и Y – два товара-compleмента, например, чай (чашки) и сахар (кусочки), которые потребитель потребляет в пропорции 1:2. Кривые безразличия для этих двух благ имеют вид прямых углов с вершинами в точках (1,2), (2,4), (3,6) и т. д. (рис. 10.4). На вертикальных участках кривых

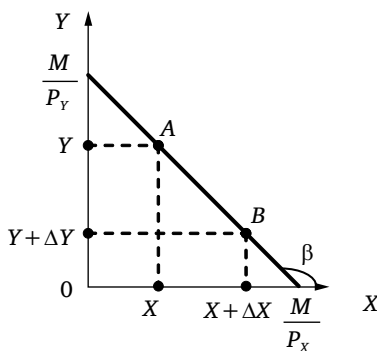
безразличия $MRS_{XY} \rightarrow \infty$, а $MRS_{YX} = 0$. Соответственно, на горизонтальных участках кривых безразличия $MRS_{XY} = 0$, а $MRS_{YX} \rightarrow \infty$. Что касается вершин прямых углов кривых безразличия, то предельная норма замещения в этих точках не определена.

Для исследования потребительского выбора требуется не только иметь представление о системе потребительских предпочтений, характеризующих множество желаний потребителя, но и четкое определение множества возможностей потребителя. Ограничителем потребительских возможностей, помимо цен товаров, выступает доход.

Множество доступных потребителю наборов товаров X и Y при доходе M и ценах P_X и P_Y называются *бюджетным множеством* данного потребителя (рис. 10.5 а).



а) Бюджетное множество



б) Угол наклона бюджетной линии:

$$\operatorname{tg} \beta = -\frac{P_X}{P_Y} = \frac{\Delta Y}{\Delta X}$$

Рис. 10.5. Бюджетное множество и бюджетная линия

Для товарных наборов, входящих в бюджетное множество, должно выполняться условие:

$$P_X \cdot X + P_Y \cdot Y \leq M. \quad [10.4]$$

Графически бюджетное множество ограничивает бюджетная линия (или бюджетное ограничение) (рис. 10.5 б).

Бюджетная линия – это множество точек, соответствующих наборам из двух товаров, которые потребитель может приобрести по соответствующим ценам, истратив весь доход.

Если M – доход потребителя, который он полностью расходует на приобретение двух товаров X и Y по ценам P_X и P_Y , тогда для товарных наборов, расположенных на бюджетной линии, должно выполняться равенство:

$$P_X \cdot X + P_Y \cdot Y = M. \quad [10.5]$$

Математически уравнение бюджетной линии будет иметь вид:

$$Y = \frac{M}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} X. \quad [10.6]$$

График бюджетной линии – это прямая, тангенс угла наклона которой равен $-\frac{P_X}{P_Y}$. Точки пересечения с горизонтальной и вертикальной осями показывают количества товаров, которые мог бы приобрести потребитель, если бы истратил все свои деньги соответственно на товары X и Y (рис. 10.5).

Рациональный потребитель, стремящийся максимизировать свое благосостояние, выбирает наиболее предпочтительный набор товаров из числа доступных ему. Такой выбор называется *оптимальным* или *равновесием потребителя*. Совершая оптимальный выбор, потребитель совмещает множество своих предпочтений с множеством своих бюджетных возможностей.

Для формального определения равновесия потребителя совместим графическое изображение функции полезности с графиком бюджетной линии (рис. 10.6).

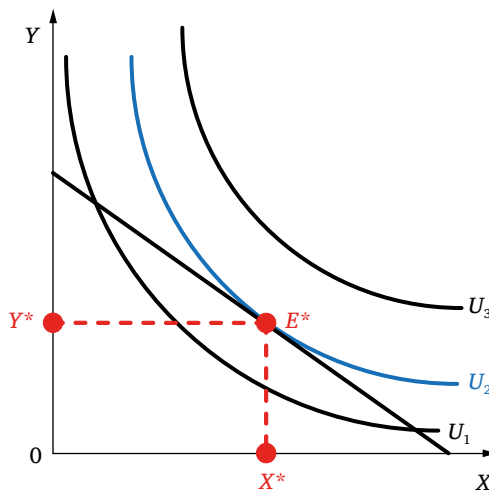


Рис. 10.6. Равновесие потребителя со стандартными предпочтениями

Оптимальный потребительский набор в случае стандартных предпочтений всегда будет соответствовать точке касания бюджетной линии и наиболее высокой кривой безразличия из доступных на карте кривых безразличия. В этой точке отрицательный угол наклона кривой безразличия оказывается равным отрицательному углу наклона бюджетной линии:

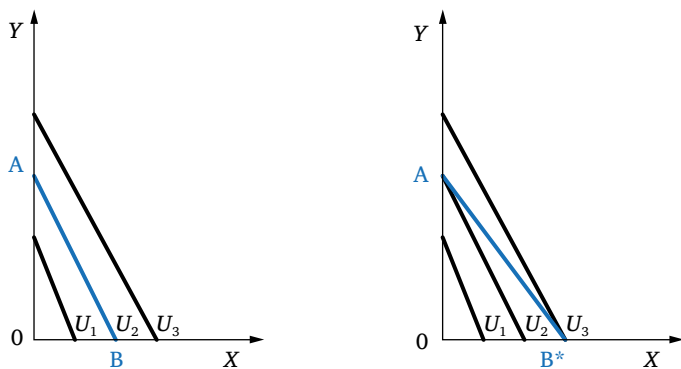
$$MRS_{XY} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = -\frac{P_X}{P_Y}. \quad [10.7]$$

С помощью [10.3] получаем:

$$MRS_{XY} = \frac{MU_X}{MU_Y} = \frac{P_X}{P_Y}. \quad [10.8]$$

Экономический смысл равенства [10.8], выражающего условие *равновесия потребителя*, состоит в том, что соотношение, в котором потребитель согласен заменять один товар другим без изменения уровня своего удовлетворения, равно соотношению, в котором при заданных ценах товаров X и Y и фиксированном доходе потребитель способен заменять один товар другим.

В случае с товарным набором, состоящим из двух совершенных субститутов, если предельная норма замещения равна рыночной ставке обмена одного товара на другой (угол наклона кривой безразличия равен углу наклона бюджетного ограничения), то бюджетная линия AB (рис. 10.7 а) сольется с одной из кривых безразличия. В этом случае оптимальным набором может стать набор, соответствующий любой из точек, принадлежащих бюджетному ограничению. Если же предельная норма замещения не равна рыночной ставке обмена, то равновесным станет набор, принадлежащий наиболее высокой кривой безразличия и предполагающий расходование всего дохода на один из товаров (рис. 10.7 б).



а) Оптимальным может стать любой набор на бюджетной линии AB

б) Если $(P_X/P_Y) < (MU_X/MU_Y)$, то оптимальным набором станет набор B^* , принадлежащий кривой безразличия U_3 , поскольку $U_3 > U_1$.

Рис. 10.7. Равновесие потребителя для совершенных субститутов

В случае, когда в потребительский набор входят совершенные complements, потребитель, независимо от соотношения цен и размера своего дохода, будет покупать товары в определенной пропорции. Это означает, что

оптимальные комбинации товаров X и Y всегда будут находиться в вершинах прямых углов кривых безразличия. При бюджетном ограничении AB оптимальным потребительским набором будет набор E^* (рис. 10.8).

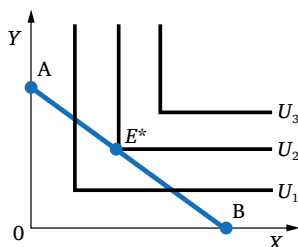
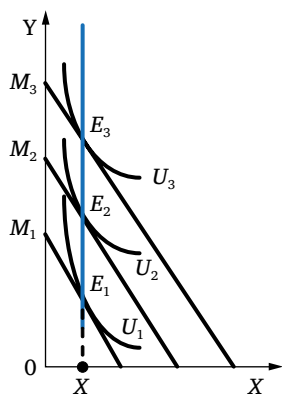
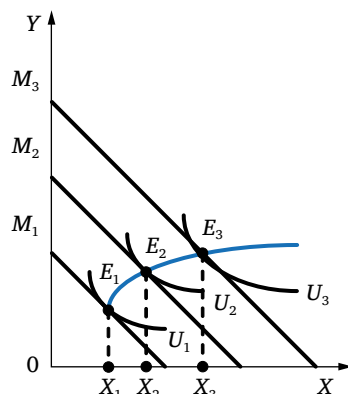


Рис. 10.8. Равновесие потребителя для совершенных комплементов

Решение потребителя относительно оптимального набора товаров зависит от его предпочтений, цен товаров и дохода. Следовательно, в результате изменения дохода будет меняться и положение равновесия потребителя. Соединив все точки равновесия на карте кривых безразличия, которые соответствуют различным величинам дохода, получим кривую «доход-потребление». Вид кривой «доход-потребление» позволяет сделать важные выводы относительно категории товаров, входящих в потребительский набор.



а) X – товар первой необходимости



б) X – предмет роскоши

Рис. 10.9. Кривые «доход-потребление» для товара первой необходимости и предмета роскоши

Если потребитель считает товар нормальным, то с ростом дохода величина его индивидуального спроса на этот товар не будет снижаться. Это выразится в том, что кривая «доход-потребление» в зависимости от разновидностей нормальных благ будет либо иметь выраженный положительный

наклон, либо (в крайнем случае) будет вертикальной. Строго (или почти) вертикальной на уровне такого количества товара X , которое будет полностью удовлетворять потребность независимо от уровня дохода, кривая «доход-потребление» будет в случае, если потребитель считает товар X предметом первой необходимости (рис. 10.9 а).

В случае, когда в качестве товара X в потребительский набор входит предмет роскоши, кривая «доход-потребление» будет иметь положительный, но убывающий наклон. Такой вид кривой «доход-потребление» объясняется возрастанием величины спроса на предмет роскоши более чем на 1% при росте дохода на 1% (рис. 10.9 б).

Если речь идет о X товаре низшей категории, то, становясь богаче, потребитель будет приобретать этого товара все меньше и меньше, отдавая предпочтение нормальному товару Y . Графически это отразится в том, что наклон кривой «доход-потребление» станет отрицательным в тот момент, когда потребитель сочтет X товаром низшей категории (рис. 10.10).

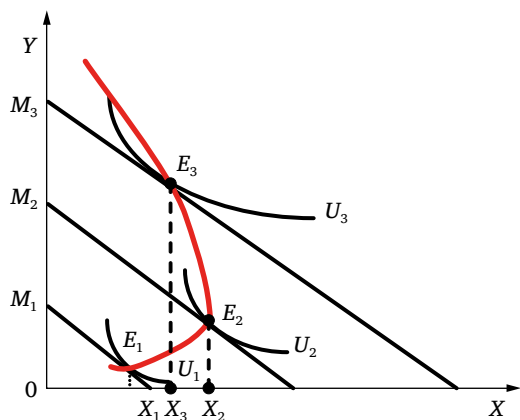


Рис. 10.10. Кривая «доход-потребление» для товара низшей категории

При фиксированном доходе и неизменных предпочтениях на выбор потребителя оказывают влияние колебания цен товаров. Соединяя точки, соответствующие равновесным потребительским наборам, сформировавшимся в результате изменения цены товара X , получаем кривую «цена-потребление». Карта кривых безразличия и кривая «цена-потребление» служат необходимым аппаратом для выведения кривой спроса.

Для нормального товара кривая «цена-потребление» имеет отрицательный наклон (рис. 10.11), а для товара низшей категории – положительный (рис. 10.12), что, в частности, свидетельствует о происходящей при снижении цены товара низшей категории частичной переориентации потребителя на другой, нормальный товар, входящий в его набор. Кривые спроса в обоих случаях будут иметь отрицательный наклон, что соответствует закону спроса.

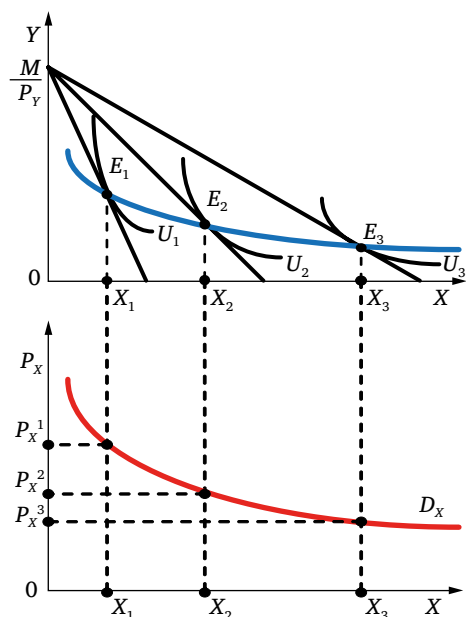


Рис. 10.11. Кривая «цена-потребление» и кривая спроса для нормального товара

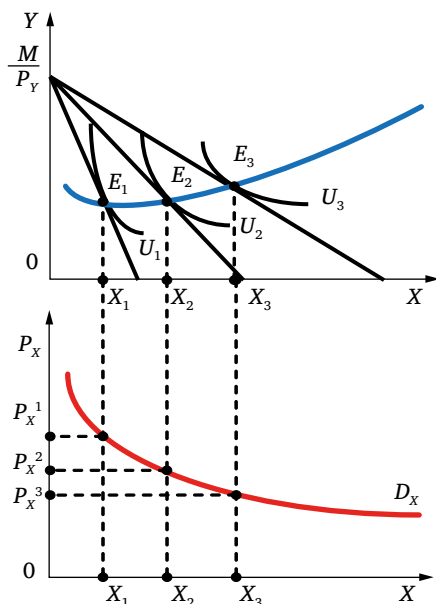


Рис. 10.12. Кривая «цена-потребление» и кривая спроса для товара низшей категории

Однако из закона спроса есть исключения. О существовании особой группы товаров, для которой закон спроса выполняется с точностью наоборот, экономисты узнали благодаря наблюдениям английского статистика и экономиста сэра Роберта Гиффена, исследовавшего реакцию ирландских бедняков на картофельный голод 1840-х гг. В тот период из-за неурожая, существенно сократившего предложение картофеля, цены на него резко подскочили. Однако спрос на картофель со стороны беднейшего населения Ирландии, считавшего его товаром низшей категории, к удивлению вырос. Объяснение этого парадокса таково: поскольку картофель в бюджете беднейшего населения Ирландии занимал самую большую долю и продолжал оставаться самым дешевым продуктом питания, бедняки сознательно покупали его больше, хотя цена его стала выше. Позднее относительно дешевый некачественный товар, занимающий большую долю в бюджете малоимущих потребителей, стали называть *товаром Гиффена*. Для товаров Гиффена кривая «цена-потребление» будет иметь отрицательный наклон, а кривая спроса – положительный (рис. 10.13).

Изменение величины спроса на товар, происходящее вследствие изменения его цены, возникает как результат двух эффектов – эффекта замены и эффекта дохода.

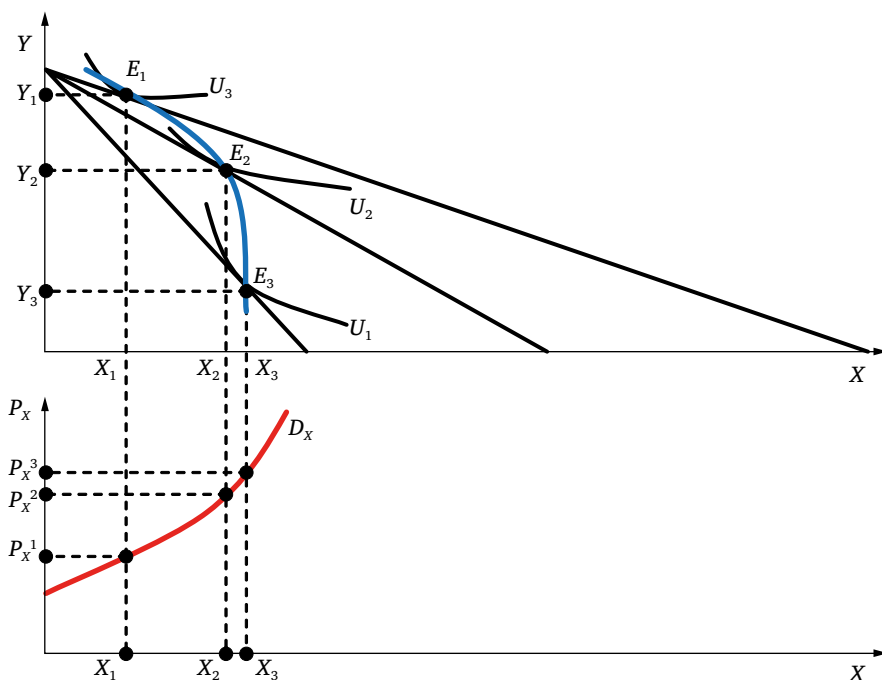


Рис. 10.13. Кривая «цена-потребление» и кривая спроса для товара низшей категории, являющегося товаром Гиффена

Под *эффектом замены* (ΔX^S) понимается изменение величины спроса на товар, происходящее под влиянием изменения относительных цен благ, что побуждает потребителя приобретать относительно подешевевшие товары взамен относительно подорожавших.

Под *эффектом дохода* (ΔX^M) понимается изменение величины спроса на товар, происходящее под влиянием изменения реального дохода покупателя.

Эффект замены и эффект дохода в сумме дают *эффект цены* (ΔX) – общее изменение величины спроса на товар.

Разложение эффекта цены на эффект замены и эффект дохода было впервые осуществлено русским экономистом Евгением Слуцким в 1915 г. Поэтому тождество

$$\Delta X = \Delta X^S + \Delta X^M \quad [10.9]$$

носит его имя и называется тождеством Слуцкого.

10.2. Производство и издержки: теория и практика управления фирмой

Процесс воздействия человека на природу с целью создания материальных благ и оказания услуг называется *производством*. Для производства необходимых жизненных благ фирмами используются различные ресурсы – природные, людские, материальные и т. д. Все применяемые в процессе производства ресурсы называются *факторами производства*, среди которых выделяют три основных: труд, земля и капитал.

Под *трудом* как фактором производства подразумеваются люди со всеми их знаниями, навыками и способностями, которые используются ими для производства товаров и услуг. Фирма, приобретающая этот фактор, получает право на использование в производственном процессе физических и умственных возможностей работников в течение определенного промежутка времени и возлагает на себя обязанности по вознаграждению их деятельности. Следовательно, *заработная плата* представляет собой не что иное, как цену использования услуг труда в единицу времени (час, день, месяц и т. д.).

Фактор производства *земля* включает в себя все природные ресурсы: земельные угодья сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения, леса, недра, запасы воды и другие ресурсы суши и морей. Доход лиц, обеспечивающих экономику земель, называется *рентой*.

Капитал как фактор производства объединяет уже созданные материальные объекты, использующиеся для расширения имеющихся возможностей производства товаров и услуг. К капиталу относятся производственные здания и сооружения, станки и оборудование, транспортные средства и промышленные коммуникации. Плата за услуги капитала называется *процентом*.

Труд, земля и капитал – основные факторы производства. Однако перечень факторов производства можно продолжить. К числу важнейших факторов, необходимых для того, чтобы труд, земля и капитал были объединены в производственном процессе и эффективно в нем функционировали, относится *предпринимательская способность*. Наградой за услуги предпринимательской способности становится еще одна разновидность факторного дохода – *прибыль*.

В современной экономике все большее значение приобретает особый фактор производства – *информация* в виде знаний и данных, необходимых людям для экономической деятельности. Факторный доход в данном случае может быть представлен, к примеру, в виде платы за патент или лицензию, включающие информацию о той или иной технологии.

Взаимосвязь между количеством факторов производства и величиной выпуска в единицу времени устанавливает *производственная функция*.

Рассмотрим фирму, которая для выпуска продукции (Q) использует два фактора производства – капитал (K) и труд (L). Тогда ее производственная функция будет иметь вид:

$$Q = f(K, L).$$

Линия, соединяющая точки, представляющие весь набор комбинаций факторов, при использовании которых может быть произведен один и тот же объем выпуска, называется *изоквантой*.

Предельная норма технического замещения капитала трудом ($MRTS_{LK}$) показывает, на какую величину следует изменить количество капитала при изменении количества труда на единицу, чтобы при этом величина выпуска не изменилась (рис. 10.14). Она характеризует угол наклона изокванты:

$$MRTS_{LK} = \frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{K_B - K_A}{L_B - L_A} \Big|_{Q=const}. \quad [10.10]$$

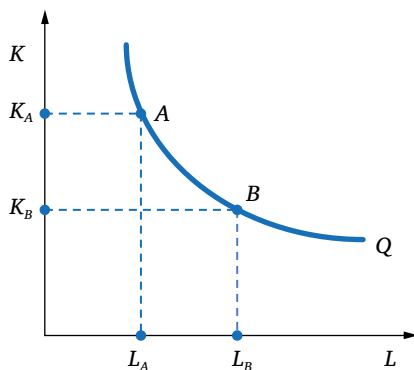


Рис. 10.14. Изокванта. Предельная норма технического замещения

Карта изоквант – графическая иллюстрация производственной функции. Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска позволяют произвести принадлежащие ей комбинации факторов производства (рис. 10.15).

Предельную норму технического замещения можно интерпретировать, опираясь на понятие *предельного продукта* (MP) фактора производства – выпуска, получаемого фирмой от одной дополнительной единицы фактора производства. Поскольку в процессе замещения капитала K трудом L объем выпуска фирмы остается постоянным, изменение выпуска в результате уменьшения капитала (т. е. $MP_K \cdot \Delta K$) в сумме с изменением выпуска в результате увеличения труда L (т. е. $MP_L \cdot \Delta L$) должно давать ноль, т. е. будет выполняться следующее равенство:

$$MP_K \cdot \Delta K + MP_L \cdot \Delta L = \Delta Q = 0.$$

Выразив из этого равенства предельную норму технического замещения капитала K трудом L , получим:

$$MRTS_{LK} = \frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{MP_L}{MP_K}. \quad [10.11]$$

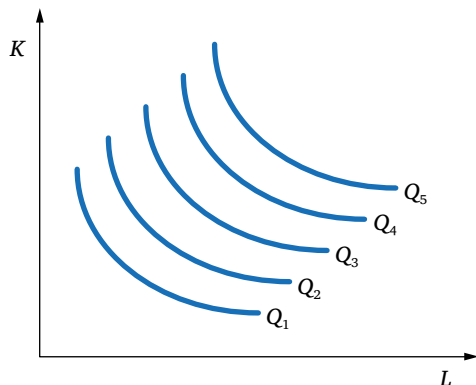


Рис. 10.15. Карта изоквант

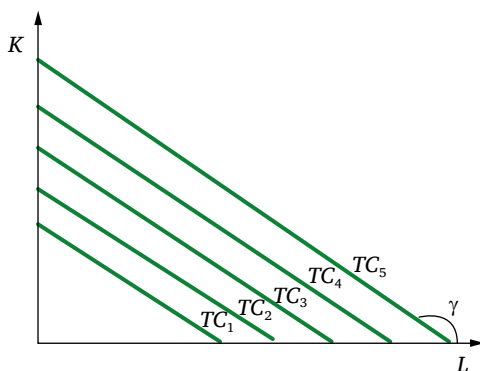


Рис. 10.16. Карта изокост

Изокоста – линия, точки на которой характеризуют комбинации факторов производства (K и L), которым соответствует одинаковая величина общих издержек (TC):

$$TC = r \cdot K + w \cdot L, \quad [10.12]$$

где r – арендная плата за час работы капитала, w – часовая ставка зарплат.

Математически уравнение изокосты имеет вид

$$K = \frac{TC}{r} - \frac{w}{r} L, \quad [10.13]$$

отсюда тангенс угла наклона изокосты γ равен:

$$\operatorname{tg} \gamma = -\frac{w}{r}. \quad [10.14]$$

При неизменных r и w , чем дальше от начала координат расположена изокоста, тем большему значению общих издержек она соответствует (рис. 10.16).

Задача производителя может быть сформулирована двойственно:

- Минимизация издержек при заданном выпуске:

$$\begin{aligned} TC &= r \cdot K + w \cdot L \rightarrow \min \\ Q(K, L) &= Q \end{aligned}$$

- Максимизация выпуска при заданных издержках:

$$\begin{aligned} r \cdot K + w \cdot L &= TC \\ Q(K, L) &\rightarrow \max \end{aligned}$$

Ее решение сводится к выбору оптимальной комбинации факторов производства. Такой выбор называется *оптимумом производителя* или *равновесием производителя*.

Условием равновесия производителя является совпадение углов наклона изокванты и изокосты (рис. 10.17).

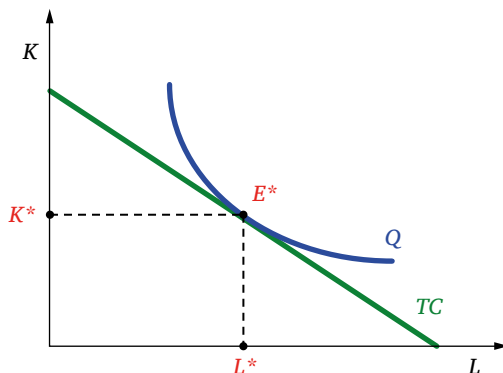


Рис. 10.17. Оптимум производителя

Оптимальная комбинация факторов производства (K^* и L^*) удовлетворяет условию, известному как *условие минимизации издержек*:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{w}{r}, \quad \frac{MP_L}{w} = \frac{MP_K}{r}. \quad [10.15]$$

Экономический смысл условия минимизации издержек: денежная единица, затраченная на приобретение каждого фактора производства, должна приносить одинаковый предельный продукт.

Предприниматели, организующие фирмы для производства товаров и услуг, преследуют главную цель: максимизировать свой факторный доход – прибыль. Несмотря на то, что в действительности при определенных

условиях у фирм могут быть и другие цели (например, максимизация объема продаж с целью завоевания рыночной ниши), получение наибольшей прибыли рассматривается как основная задача большинства фирм.

Самым общим способом можно определить *прибыль* как превышение валовой выручки от продажи товара над суммарными затратами на его производство и сбыт, или *издержками*. Однако бухгалтеры и экономисты по-разному понимают, что такое издержки и что такое прибыль.

Любая фирма для осуществления своей деятельности использует ресурсы двух видов – внешние и внутренние.

К внешним ресурсам относятся факторы производства, которые фирма покупает у домашних хозяйств или других фирм. Ими могут быть рабочая сила, станки, электроэнергия и т.п. Все выплаты в виде вознаграждений владельцам внешних ресурсов фиксируются бухгалтером предприятия по тем ценам, по которым они приобретены, и составляют *явные издержки*, или бухгалтерские издержки. Таким образом, *бухгалтерские издержки – это стоимость израсходованных фирмой внешних ресурсов в фактических ценах их приобретения*.

Другой вид ресурсов – внутренние ресурсы. Это все то, что принадлежит самой фирме или, точнее, предпринимателям, ее организовавшим. Внутренними ресурсами могут стать, к примеру, участок земли или здание в том случае, если их не надо покупать, так как они уже принадлежат владельцу фирмы. Но можно ли назвать бесплатными внутренние ресурсы только потому, что их не надо покупать? Безусловно, нет, поскольку они имеют свою альтернативную стоимость, измеряемую доходами, которые мог бы получить их владелец при наилучшем из альтернативных вариантов их использования. Поэтому экономисты включают в издержки не только явные, но и *неявные* затраты, по величине равные доходам, которых лишается собственник, выбрав данный вариант вложения собственных средств и использования рабочего времени. Поэтому *в состав экономических издержек входят доходы, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из альтернативных вариантов использования ресурсов*.

Различия в бухгалтерском и экономическом подходах к определению издержек находят свое логическое продолжение и в подходах к определению прибыли. Так, *бухгалтерская прибыль* равна разнице между валовой выручкой и бухгалтерскими издержками, а *экономическая прибыль* равна разнице между валовой выручкой и экономическими издержками.

Для наглядности обобщим приведенные рассуждения в таблице 10.1 и представим их в формализованном виде.

Заметим, что когда экономисты употребляют термины «издержки» и «прибыль», то при отсутствии специальных оговорок они всегда имеют в виду именно экономические издержки и экономическую прибыль.

Таблица 10.1. Экономические и бухгалтерские издержки.
Экономическая и бухгалтерская прибыль

Валовая выручка (ВВ)	Экономическая прибыль (ЭП)		Бухгалтерская прибыль (БП)
	Экономические издержки (ЭИ)	Неявные издержки (НИ)	
		Явные издержки (ЯИ)	Бухгалтерские издержки (БИ)

$$ВВ - ЭИ = ВВ - (НИ + ЯИ) = ЭП,$$

$$ВВ - БИ = ВВ - ЯИ = БП.$$

Бухгалтерская прибыль превышает экономическую прибыль на величину неявных издержек:

$$БП - ЭП = НИ. \quad [10.16]$$

Экономические издержки, а точнее их динамика при изменении объема выпускаемой продукции играют важную роль при анализе деятельности фирмы в коротком (краткосрочном) и длительном (долгосрочном) периодах.

Периоды в экономике связаны не с астрономическим временем, а с делением факторов производства на постоянные и переменные. *Постоянными факторами* называются такие факторы, количество которых фиксировано и не может быть изменено (увеличено или уменьшено) в течение некоторого периода, который и будет называться коротким. Например, количество капитала в виде зданий и станков не может быть увеличено сравнительно быстро, для строительства нового цеха и его оборудования потребуется довольно продолжительный промежуток времени, который и будет называться длительным периодом. Что касается *переменных факторов*, то их количество легко может меняться даже в течение очень короткого периода. К примеру, фактор производства труд, объем которого может быть изменен в течение одного дня. Поэтому *короткий период* – это период, в течение которого у фирмы есть хотя бы один постоянный фактор производства. Соответственно, *длительный период* – это период, достаточный для того, чтобы все факторы производства стали переменными.

В коротком периоде издержки фирмы, связанные с выпуском всей продукции, называются *краткосрочными общими издержками* и обозначаются *STC* (short-run total cost). Краткосрочные общие издержки делятся на *постоянные* – *FC* (fixed cost) и *переменные издержки* – *VC* (variable cost).

Постоянные издержки – это такие виды издержек, которые фирма несет независимо от объема выпуска продукции, даже если производство

полностью остановлено. К примеру, арендная плата за участок земли и процентные выплаты по кредиту станут издержками фирмы даже в том случае, если продукция вообще не выпускается.

Большая часть издержек фирмы находится в функциональной зависимости от величины выпуска. Это затраты на заработную плату работников, сырье, материалы, энергию и т. п. Поэтому *переменные издержки* – это часть общих издержек, величина которых находится в прямой зависимости от выпуска продукции.

Следующей разновидностью издержек в коротком периоде являются средние издержки. Если общие издержки связаны с выпуском всего объема продукции фирмы, то средние издержки – с выпуском единицы продукции. Соответственно могут быть определены средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки.

Средние постоянные издержки AFC (average fixed cost) – это общие постоянные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AFC = FC/Q. \quad [10.17]$$

Средние переменные издержки AVC (average variable cost) – это общие переменные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AVC = VC/Q. \quad [10.18]$$

Краткосрочные средние общие издержки SATC (short-run average total cost) – это общие издержки в расчете на единицу продукции.

$$SATC = STC/Q = AFC + AVC. \quad [10.19]$$

Еще одна очень важная для экономического анализа разновидность издержек позволяет судить о том, как изменились общие издержки при увеличении выпуска продукции на одну единицу. Это *краткосрочные предельные издержки SMC* (short-run marginal cost), определяемые как прирост общих издержек в результате выпуска дополнительной единицы продукта. Однако поскольку величина общих постоянных издержек неизменна, прирост общих издержек происходит благодаря увеличению только переменных издержек. Поэтому краткосрочные предельные издержки можно определить следующим образом:

$$SMC = \Delta STC / \Delta Q = \Delta VC / \Delta Q. \quad [10.20]$$

Для того, чтобы представить динамику перечисленных видов издержек, используем числовой пример. В таблице 10.2 приведены условные показатели издержек фирмы в денежных единицах и объема выпуска Q в штуках.

Таблица 10.2. Издержки в коротком периоде (числовой пример)

Q	STC	FC	VC	SATC	AFC	AVC	SMC
0	4	4	0	–	–	–	–
1	8	4	4	8	4	4	4
2	10	4	6	5	2	3	2
3	14	4	10	4,7	1,3	3,3	4
4	22	4	18	5,5	1	4,5	8
5	32	4	28	6,4	0,8	5,6	10
6	44	4	40	7,3	0,66	6,7	12
7	59	4	55	8,4	0,57	7,8	15

Если данные таблицы 10.2 нанести на систему координат, отложив по горизонтали объем выпуска, а по вертикали – издержки, то полученные кривые дадут наглядное представление о динамике издержек (рис. 10.18).

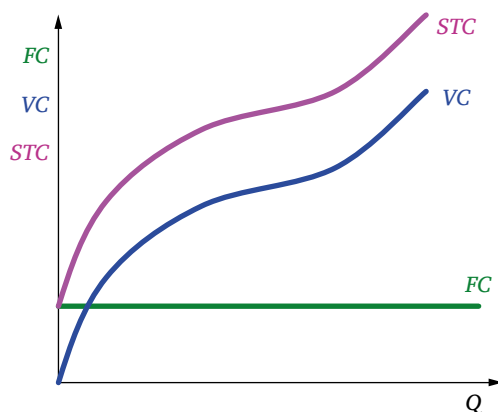


Рис.10.18. Краткосрочные общие издержки

Кривая общих постоянных издержек представляет собой линию, параллельную горизонтальной оси, что говорит об отсутствии функциональной зависимости между объемом выпуска продукции и величиной постоянных издержек.

Кривая общих переменных издержек носит восходящий характер. Кривая общих издержек повторяет форму кривой общих переменных издержек, но каждая точка этой кривой лежит выше кривой общих переменных издержек на расстояние, равное величине постоянных издержек.

Отдельно изобразим кривые средних и предельных издержек и обратим внимание на ряд закономерностей (рис. 10.19).

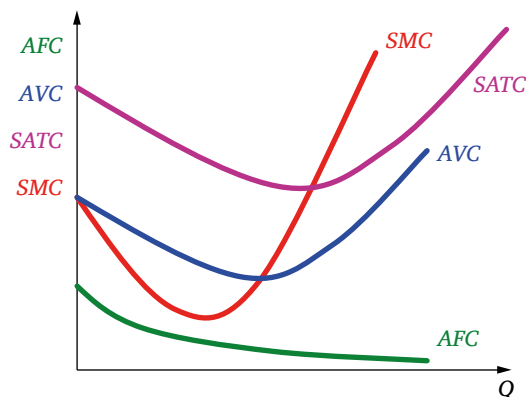


Рис. 10.19. Краткосрочные средние и предельные издержки

Кривая средних постоянных издержек непрерывно снижается, поскольку величина постоянных издержек, приходящаяся на единицу продукции, с ростом числа единиц уменьшается.

Кривая предельных издержек имеет U-образную форму. Какие экономические причины объясняют эту закономерность? В ее основе лежит именно тот факт, что в коротком периоде используемые фирмой факторы делятся на постоянные и переменные. Пусть в нашем примере единственным переменным фактором является труд, а единственным постоянным фактором – капитал. Пусть также все работники фирмы обладают совершенно одинаковыми навыками и трудятся с одинаковой усердностью. Тогда, стремясь увеличить объем производства, фирма будет нанимать дополнительных работников, изменяя количество переменного, но не изменяя величину постоянного фактора. При объеме выпуска, меньшем, чем 3 единицы, общие переменные издержки будут расти медленнее, чем объем производства, так как фирмой еще не исчерпаны все производственные возможности и выгоды от специализации труда. Но, начиная с 3-й единицы продукции, дальнейшее увеличение выпуска будет связано с повышенной нагрузкой на постоянный фактор производства. Постепенно на каждого работника будет приходиться все меньше производственного оборудования. Например, при постоянном количестве станков работники будут вынуждены работать сверхурочно, в ночную смену, за более высокую зарплату, но демонстрируя более низкую производительность труда. Теоретически мы даже можем представить себе ситуацию, когда численность работников возрастет настолько, что они просто от тесноты будут мешать друг другу. Все это, разумеется, будет способствовать увеличению темпов роста издержек, приходящихся на каждую дополнительную единицу продукции, или предельных издержек. В этом случае проявляется так называемый *закон убывающей предельной*

производительности: начиная с определенного момента, при увеличении выпуска продукции отдача от использования переменного фактора снижается. Таким образом, результатом действия этого закона является и то, что при объеме производства, превышающем 3 единицы продукции, переменные и общие издержки будут расти быстрее, чем объем производства (на рис. 10.18 угол наклона кривых STC и VC увеличивается).

Кривые средних переменных и средних общих издержек также имеют U -образную форму, причем они пересекают кривую предельных издержек в точках своего минимума. Данный факт очевиден из элементарной математики: предельная величина равна средней при минимальном значении средней.

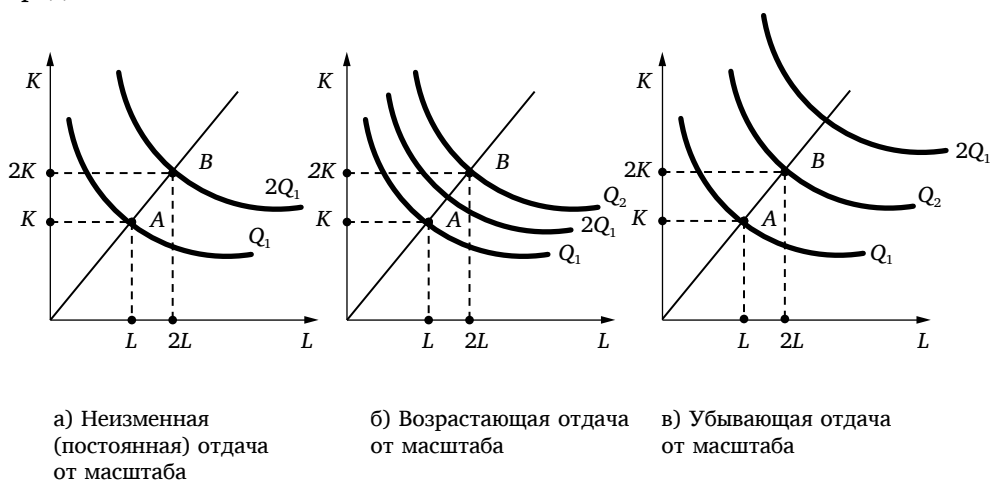


Рис. 10.20. Отдача от масштаба

В длительном периоде все используемые фирмой факторы являются переменными. Фирма может изменить свои производственные мощности. В связи с этим в длительном периоде принято различать три типа отдачи от масштаба:

- $f(nK, nL) = nf(K, L) = nQ$ – неизменный (постоянный);
- $f(nK, nL) > nf(K, L) = nQ$ – возрастающий;
- $f(nK, nL) < nf(K, L) = nQ$ – убывающий.

Если при увеличении объемов использования всех факторов производства в n раз, выпуск тоже возрастает в n раз, имеет место *неизменная (постоянная) отдача от масштаба* (рис. 10.20 а). Если при увеличении объемов использования всех факторов производства в n раз, выпуск возрастает больше, чем в n раз, имеет место *возрастающая отдача от масштаба* (рис. 10.20 б). Если при увеличении объемов использования всех факторов производства в n раз, выпуск возрастает меньше, чем в n раз, имеет место *убывающая отдача от масштаба* (рис. 10.20 в).

Нетрудно догадаться, что в длительном периоде бессмысленно говорить о постоянных издержках. Поэтому для длительного периода могут быть рассчитаны долгосрочные общие издержки LTC (long-run total cost), которые в действительности представляют собой только переменные издержки, долгосрочные средние общие издержки LAC (long-run average cost) и долгосрочные предельные издержки LMC (long-run marginal cost). Их динамика зависит от типа отдачи от масштаба (рис. 10.21, 10.22).

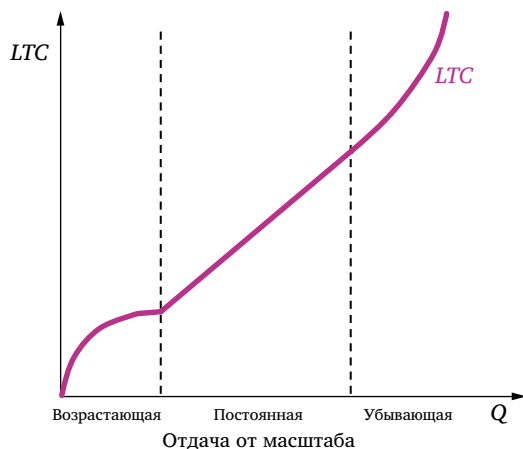


Рис.10.21. Долгосрочные общие издержки

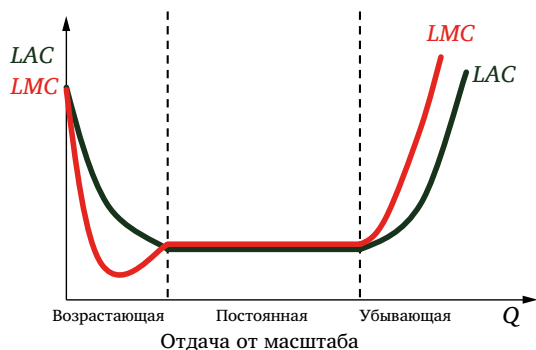


Рис. 10.22. Долгосрочные средние и предельные издержки

Рассмотренные вопросы, связанные с определением издержек и прибыли, имеют важное значение для анализа поведения фирмы.

Ключевые слова: полезность, предельная полезность, оптимум (равновесие) потребителя, ординалистская функция полезности, кривая безразличия, карта кривых безразличия, предельная норма замещения, бюджетная линия (бюджетное ограничение), бюджетное множество, равновесие потребителя, кривая «доход-потребление», кривая «цена-потребление», товары Гиффена,

эффект цены, эффект замены, эффект дохода, тождество Слуцкого, производство, фактор производства, производственная функция, предельная норма технического замещения, изокванта, карта изоквант, предельный продукт фактора производства, изокоста, карта изокост, оптимум производителя, издержки, прибыль, краткосрочный период, долгосрочный период, закон убывающей предельной производительности, отдача от масштаба.

Вопросы для обсуждения

1. Величайшему экономисту Адаму Смиту принадлежит следующее высказывание: *«Ничто не является более полезным, чем вода, но на нее едва ли можно хоть что-нибудь купить или получить хоть какую-нибудь вещь в обмен. Бриллиант же, наоборот, едва ли имеет какую-то ценность с точки зрения его непосредственного употребления; однако огромное количество других товаров часто может быть получено в обмен на него»*. Как бы Вы объяснили этот парадокс?
2. Постройте карты кривых безразличия для: а) чемпиона мира по боксу, всегда использующего для боя правую и левую перчатки; б) студента, которому безразлично, какими чернилами записывать лекцию, – черными или синими. Подумайте, где могут находиться оптимальные наборы каждого из рассматриваемых потребителей, если на полученные Вами карты кривых безразличия нанести бюджетные ограничения.
3. Прокомментируйте утверждение: *«Если бы закон убывающей предельной производительности не был присущ производственному процессу, количество пшеницы, необходимое для обеспечения всего мира, можно было бы вырастить в одном цветочном горшке, просто увеличивая количество семян»*.

Кейс

«Краеугольный камень»

Оригинальная строительная система «Теплостен» позволяет очень быстро строить капитальные дома себестоимостью всего 9–18 тысяч рублей за квадратный метр. Сегодня это одна из самых распространенных новых строительных систем малоэтажного строительства.

«Теплостен» пошел по пути разделения функций между разными материалами и сделал это оригинальным способом. Во-первых, он собрал разные материалы в одном объеме, «упаковал» в виде единого блока. Краеугольный камень системы «Теплостен» — это трехслойный стеновой блок. Блок примерно в восемь раз больше обычного кирпича, его габариты 400×300×200 мм. За тепловые свойства отвечает средний слой из пенополистирола толщиной 10–15 мм. Внутренний несущий слой выполняется из

поризованного керамзитобетона, внешний (фактурный слой) – из обычного бетона. Все слои связаны между собой арматурными углепластиковыми стержнями. Строительство из больших блоков упрощает схему здания и облегчает стройку. Во-вторых, получившийся блок имеет прочность и долговечность искусственного камня, которым он, в сущности, и является. В-третьих, блоки сразу выпускаются с готовой фасадной частью, и это одно из главных достоинств «Теплостена». Лицевая часть блока может быть разной – гладкой, под натуральный камень, с выбранным рельефом, но это не сказывается на себестоимости. Эти блоки, по сути, отменяют недешевый и долгий этап строительства, связанный с фасадными работами.



Впрочем, сводить достоинства строительной системы «Теплостен» к одному лишь стеновому блоку неправильно. Усовершенствование отдельного элемента здания и способа его строительства дает ограниченный эффект, а если таких оптимизированных элементов много, то в целом экономия получается весьма существенной.

На экспериментальном заводе «Теплостен» в смену работает восемь человек. Потребляемая мощность – 40 кВт/час, что соответствует пиковому потреблению трех-четырех коттеджей в современных поселках. Производительность линии – 40 кубометров блоков в сутки, или 300 небольших коттеджей в год. То есть по размерам и потреблению энергии это небольшой цех, а по производству вполне приличное предприятие.

При сопоставимой производительности традиционному кирпичному заводу требуется помещение в 10 раз больше, количество людей в 4–6 раз больше, а энергопотребление как минимум в 1000 раз больше. Стоимость нового кирпичного завода колеблется в пределах 10–17 млн. евро, а подержанного – 7–10 млн. евро. Стоимость даже самой дорогой линии «Теплостена» в десятки раз дешевле: 4–17 млн. рублей.

Линия по выпуску блоков «Теплостен» может работать автономно, а может как один из элементов комбината. С каждым новым цехом себестоимость продукции будет снижаться. Это, можно сказать, домостроительный

комбинат нового типа — компактный, энергоэффективный и недорогой. И, кроме того, мобильный: его можно демонтировать и перевозить на новое место.

Всплеск интереса к «Теплостену» возник после финансового кризиса 2007–2009 гг., который заставил девелоперов и строителей искать новые, более экономичные технологии, а те, кто строил дорого и неэффективно, были вынуждены уйти с рынка.

По материалам статьи: Шукин, А. Кирпич 2.0 / Эксперт, №16 (655), 27 апреля 2009 г.

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Какой тип отдачи от масштаба характерен для строительства по технологии «Теплостена»?
2. Используя цветные чернила, изобразите на одной системе координат (K, L) карты изоквант, характеризующие производство кирпича по технологии «Теплостена» и по традиционной технологии. Полученный рисунок прокомментируйте.
3. Отразите графически изменения, которые произойдут в производстве «Теплостена» в результате роста спроса на его продукцию.

Задачи

1. Функция полезности потребителя имеет вид: $U(X, Y) = X^{1/5}Y^{4/5}$. Если известно, что потребитель ежемесячно тратит на товары X и Y 100 руб., цена товара X равна 10 руб., а цена товара Y равна 20 руб., определите оптимальный потребительский набор.
2. Потребитель считает, что в жаркую погоду жажду одинаково утоляют либо 2 стакана морса, либо 1 стакан кваса. Если на удовлетворение этой потребности он готов без остатка потратить 10 руб. в день, цена стакана морса (Y) равна 2,5 руб., а цена стакана кваса (X) равна 10 руб., каким будет оптимальный потребительский набор?
3. Технология производства товара N описывается производственной функцией $Q(K, L) = K^{2/3}L^{1/3}$. Общие издержки фирмы составляют 1200 руб. Ставка заработной платы равна 200 руб., а цена аренды единицы капитала равна 50 руб. в единицу времени. Определите оптимальные объемы использования капитала (K) и труда (L).
4. Дана функция краткосрочных общих издержек: $STC = Q^3 - 2Q^2 + 10Q + 30$. Определите: VC , FC , AVC , AFC , $SATC$, SMC .

Тесты

1. Состояние равновесия потребителя означает, что:
 - а) соотношение, в котором потребитель согласен заменять один товар другим без изменения уровня своего удовлетворения, равно соотношению, в котором при заданных ценах товаров X и Y и фиксированном доходе он способен заменять один товар другим;
 - б) потребитель минимизировал потребление товаров низшей категории;
 - в) потребитель не приобретает товары Гиффена;
 - г) потребитель максимизировал потребление предметов роскоши;
 - д) все перечисленное верно.
2. Снижение цены одного из двух товаров, входящих в потребительский набор, приведет к:
 - а) сдвигу бюджетной линии вправо–вверх;
 - б) сдвигу бюджетной линии влево–вниз;
 - в) повороту бюджетной линии относительно оси товара, цена которого осталась прежней;
 - г) повороту бюджетной линии относительно оси товара, цена которого снизилась;
 - д) снижению благосостояния потребителя.
3. Добиться минимизации издержек фирма может при соблюдении следующего условия:
 - а) поддерживать минимальный объем производства;
 - б) поддерживать равенство между постоянными и переменными издержками;
 - в) поддерживать минимальное значение предельных издержек;
 - г) поддерживать возрастающую отдачу от масштаба;
 - д) поддерживать равенство предельной нормы замещения факторов производства отношению цен этих факторов.
4. Средние переменные издержки фирмы минимальны при таком объеме выпуска, когда:
 - а) SMC минимальны;
 - б) $SATC$ минимальны;
 - в) $SATC = SMC$;
 - г) $AVC = SMC$;
 - д) нет верного ответа.

5. Какой тип отдачи от масштаба демонстрирует производственная функция $Q = K^{0,6}L^{0,5}$?
- а) возрастающий;
 - б) постоянный;
 - в) убывающий;
 - г) сначала возрастающий, а затем убывающий;
 - д) невозможно определить.

Ответы к тестам: 1 – а), 2 – в), 3 – д), 4 – г), 5 – а).

ГЛАВА 11

ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ НА РЫНКЕ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ. МОНОПОЛИЯ И УПРАВЛЕНИЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ

11.1. Типы рыночных структур

В реальной экономике функционирует множество различных отраслей, в которых огромное количество фирм стремится достичь своей главной цели – максимизировать прибыль. Как они добиваются этого? Дать ответ на этот вопрос, рассматривая каждую отрасль в отдельности, невозможно. Поэтому принято группировать отрасли экономики по четырем типам рыночных структур в зависимости от ряда общих черт, присущих отраслям, и далее рассматривать принципы максимизации прибыли применительно к каждому типу рынка.

Таблица 11.1. Типы рыночных структур

	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Очень много	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный
Контроль над ценой	Отсутствует	Возможен	Ограничен взаимной зависимостью	Значительный
Условия входа в отрасль	Очень легкие	Довольно легкие	Существенно затруднены	Вход блокирован
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Доминирует	Довольно распространена	Через рекламу и связи с общественностью
Примеры				

К основным типам *рыночных структур* относятся: 1) совершенная конкуренция; 2) монополистическая конкуренция; 3) олигополия; 4) чистая монополия. В зависимости от числа фирм в отрасли, типа производимого продукта, наличия или отсутствия контроля над ценой, условий входа в отрасль, наличия или отсутствия возможностей для неценовой конкуренции, каждый отраслевой рынок может быть отнесен к одному из четырех типов.

В табл. 11.1 обобщены признаки четырех рыночных структур, которые мы рассмотрим, начиная с двух полярных типов рынка – совершенной конкуренции и чистой монополии.

11.2. Совершенная конкуренция

Совершенная конкуренция – это такой тип рынка, для которого характерны следующие основные черты:

- 1) Множество продавцов, продажи каждого из которых занимают малую долю относительно рынка в целом.
- 2) Все фирмы производят однородный (идентичный) продукт.
- 3) Ни продавцы, ни покупатели не имеют возможности контролировать цену продукта.
- 4) Условия входа в отрасль – очень легкие.
- 5) Неценовая конкуренция отсутствует.

К перечисленным основным чертам совершенной конкуренции можно добавить полноту информации о ценах и качестве продукции всех фирм, которой обладают продавцы и покупатели. При этом численность покупателей продукции конкурентной отрасли также велика.

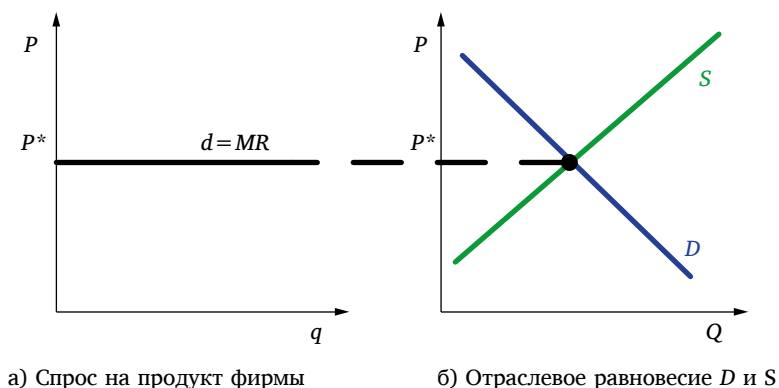


Рис. 11.1. Отраслевое равновесие и спрос на продукт конкурентной фирмы

Наиболее полно этим чертам удовлетворяют рынки сельскохозяйственной продукции.

На совершенно конкурентном рынке цена единицы продукции определяется равновесием рыночного спроса со стороны множества покупателей и рыночного предложения со стороны множества продавцов (рис. 11.1 б). Поскольку отдельная типичная фирма занимает слишком малую рыночную долю, у нее нет возможности повлиять на рыночную цену. Поэтому она воспринимает рыночную цену как заданную извне. Отсюда следует, что спрос на продукцию представляется отдельной типичной конкурентной фирме в виде горизонтальной линии на уровне равновесной рыночной цены P^* , равной ее выручке от продажи каждой дополнительной единицы продукции, или *предельной выручке* MR (marginal revenue) (рис. 11.1 а).

Рассмотрим, как совершенно конкурентная фирма решает задачу максимизации прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.

В краткосрочном периоде прибыль конкурентной фирмы (π) равна разнице между валовой выручкой TR от продажи всех произведенных единиц продукции q и краткосрочными общими издержками:

$$\pi = TR - STC, \quad [11.1]$$

где $TR = P^* \cdot q$.

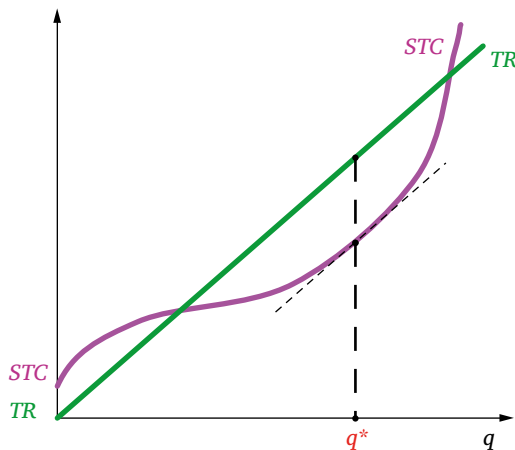


Рис. 11.2. Максимизация прибыли совершенно конкурентной фирмой в краткосрочном периоде

Поиск объема выпуска, математически удовлетворяющего задаче максимизации прибыли, сводится к приравниванию к нулю первой производной функции прибыли (так называемое условие первого порядка):

$$\frac{\partial \pi}{\partial q} = \frac{\partial TR}{\partial q} - \frac{\partial STC}{\partial q} = 0.$$

В полученном выражении $\frac{\partial TR}{\partial q}$ есть не что иное, как MR – предельная выручка, а $\frac{\partial STC}{\partial q}$ – краткосрочные предельные издержки фирмы (SMC). Отсюда *оптимальный объем выпуска* фирмы, приносящий ей максимум прибыли в коротком периоде, определяется равенством предельной выручки и краткосрочных предельных издержек:

$$MR = SMC. \quad [11.2]$$

Графически оптимальный объем выпуска – это q^* , при котором совпадают углы наклона луча TR и кривой STC (рис. 11.2). Оптимальный объем выпуска фирмы называют также *равновесным объемом выпуска*.

Другая интерпретация краткосрочного равновесия совершенно конкурентной фирмы, максимизирующей прибыль, приведена на рис. 11.3, где равновесный объем выпуска определяется точкой A , в которой пересекаются линия равновесной рыночной цены, совпадающая с линией предельного дохода, и восходящий участок кривой краткосрочных предельных издержек³. Поэтому условие равновесия совершенно конкурентной фирмы в коротком периоде можно представить в следующем виде:

$$P^* = MR = SMC. \quad [11.3]$$

При этом величина получаемой фирмой прибыли равна площади прямоугольника P^*ABC , так как $\pi = TR - STC = P^* \cdot q^* - SATC \cdot q^*$.

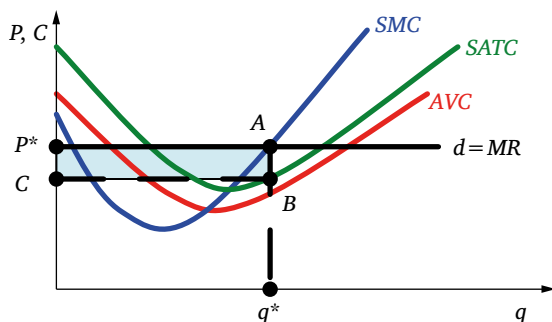


Рис. 11.3. Равновесие совершенно конкурентной фирмы, максимизирующей прибыль в краткосрочном периоде

Однако прибыль – не единственно возможный финансовый результат совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде. Может случиться

³ Условие второго порядка требует, чтобы предельные издержки SMC в оптимуме не убывали.

так, что валовая выручка окажется меньше краткосрочных общих издержек, что приведет к появлению убытка. Тем не менее, следование правилу [11.3] будет гарантировать минимизацию величины убытка, которая на рис. 11.4 равна площади прямоугольника $CBAP^*$.

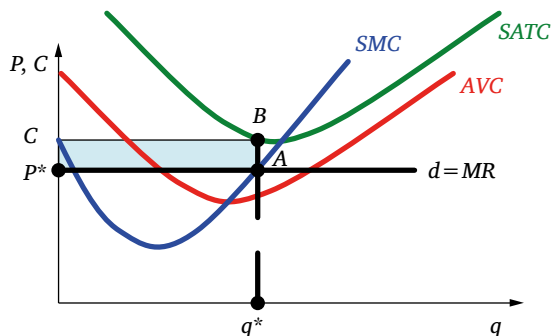


Рис. 11.4. Минимизация убытка совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

Случай так называемой нулевой прибыли также возможен при равенстве валовой выручки и краткосрочных общих издержек (рис. 11.5). В этом случае точку A называют *точкой безубыточности*.

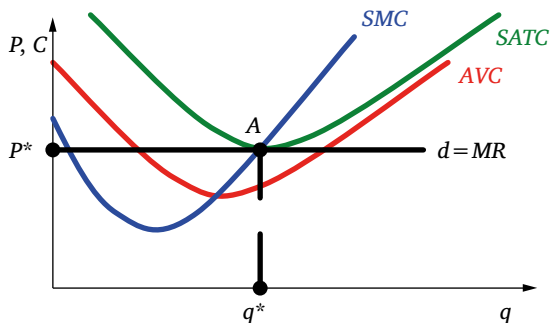


Рис. 11.5. Нулевая прибыль совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

Критическим для совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде является момент, когда цена перестает покрывать средние переменные издержки. В данной ситуации для минимизации убытка фирме следует остановить производство. Тем самым она сведет убыток лишь к величине постоянных издержек, исключив из него задолженность по компонентам переменных издержек – заработной плате основных работников, расчетам с поставщиками сырья и материалов и т. п. Поэтому кривая краткосрочного предложения совершенно конкурентной фирмы (S_{ShR}) может быть представлена состоящей из двух участков: оси цены при $P^* < \min AVC$ и кривой SMC

при $P^* > \min AVC$ (рис. 11.6).

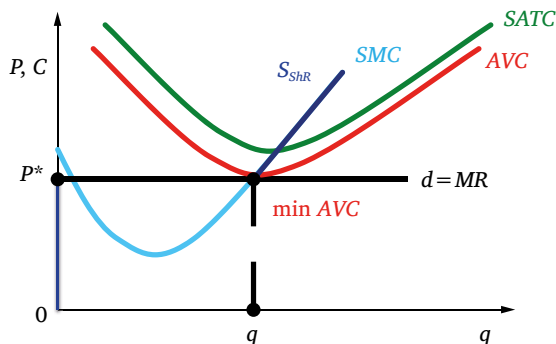


Рис. 11.6. Предложение совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

Долгосрочного периода оказывается достаточно для того, чтобы функционирующие в отрасли фирмы изменили свои производственные мощности, а также для того, чтобы новые фирмы вошли в отрасль или действующие в ней фирмы покинули ее.

В долгосрочном периоде прибыль конкурентной фирмы будет равна разнице между валовой выручкой и долгосрочными общими издержками:

$$\pi = TR - LTC, \quad [11.4]$$

Условие [11.3] в долгосрочном периоде преобразуется в следующее равенство:

$$P^* = MR = LMC = \min LAC. \quad [11.5]$$

Экономический смысл равенства [11.5] состоит в том, что в долгосрочном периоде рост равновесной рыночной цены позволяет типичной совершенно конкурентной фирме получать прибыль, что побуждает новые фирмы к вхождению в данную отрасль. Падение равновесной рыночной цены, напротив, вызывает отток фирм из отрасли вследствие убытков. Легкие условия входа и выхода позволяют этим процессам происходить быстро. В итоге состояние равновесия достигается при отсутствии стимулов к входу фирм в отрасль и выходу из нее (рис. 11.7).

Единственно возможным финансовым результатом такого состояния является нулевая экономическая прибыль. Это означает, что валовой выручки фирмы оказывается достаточно для того, чтобы все вовлеченные в деятельность фирмы факторы производства получили свое вознаграждение.

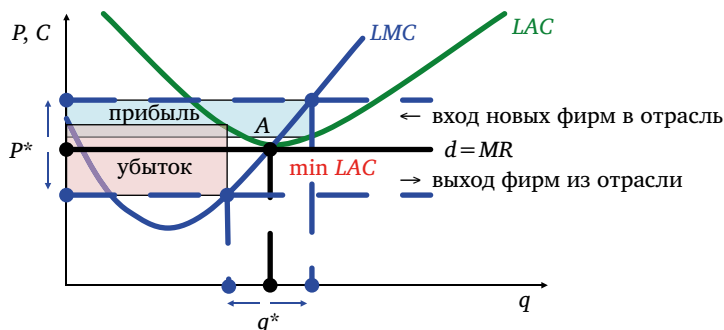


Рис. 11.7. Долгосрочное равновесие совершенно конкурентной фирмы

Таким образом, фирмы в отрасли совершенной конкуренции достигают в долгосрочном периоде состояния производственной эффективности, так как продают продукцию по цене, равной минимальным средним издержкам. Помимо этого, в отрасли достигается экономическая эффективность распределения ресурсов: совпадение цены и долгосрочных предельных издержек означает, что покупатели готовы оплачивать каждую дополнительную единицу продукции именно на уровне издержек ее производства.

11.3. Чистая монополия

Чистая монополия – это такой тип рынка, для которого характерны следующие основные черты:

- 1) Единственный продавец – монополист – обеспечивает продажи на всем рынке.
- 2) Монополист производит уникальный продукт.
- 3) Продавец, обладающий монопольной властью, имеет возможность контролировать цену продукта.
- 4) Вход в отрасль блокирован непреодолимыми барьерами, среди которых могут быть высокий эффект масштаба, патенты и лицензии, собственность монополиста на основные источники сырья для производства продукта и др.
- 5) Неценовая конкуренция присутствует лишь через рекламу продукта и связи монополиста с общественностью, которую он «убеждает» в необходимости его продукта.

К перечисленным основным чертам монополии можно добавить полноту информации монополиста о спросе покупателей его продукции, численность которых может быть велика.

В качестве примера фирмы-монополиста в табл. 11.1 приведен Московский метрополитен, обеспечивающий москвичей услугами единственного в городе подземного вида скоростного общественного транспорта.

Поскольку монополист – единственный продавец в отрасли, весь отраслевой спрос и есть спрос на его продукт. Это означает, что для того, чтобы продать больше, монополист должен снижать цену единицы продукта. Следовательно, предельный доход, получаемый фирмой-монополистом, будет ниже цены и будет уменьшаться вслед за снижением цены.

Покажем это на примере. Пусть функция спроса на продукцию монополиста имеет вид: $Q = 8 - P$. Выразим из этой функции цену: $P = 8 - Q$. Тогда валовая выручка монополиста будет равна: $TR = P \cdot Q = (8 - Q)Q = 8Q - Q^2$. Отсюда предельная выручка монополиста равна:

$$MR = \frac{\partial TR}{\partial Q} = 8 - 2Q.$$

Соотношения значений Q , P и MR сведены в табл. 11.2 и представлены графически на рис. 11.8.

Таблица 11.2. Выпуск, цена и предельная выручка фирмы-монополиста (конкретный пример)

Q	P	MR
1	7	6
2	6	4
3	5	2
4	4	0

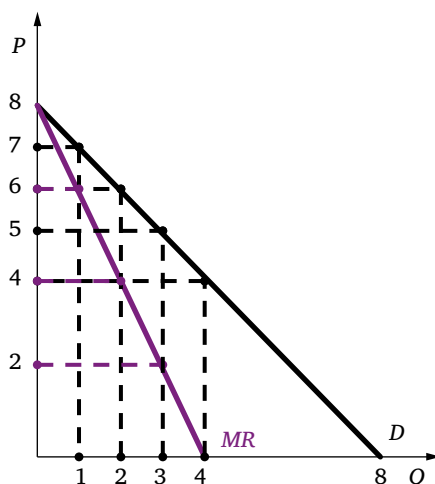


Рис. 11.8. Кривая спроса на продукт и кривая предельной выручки фирмы-монополиста

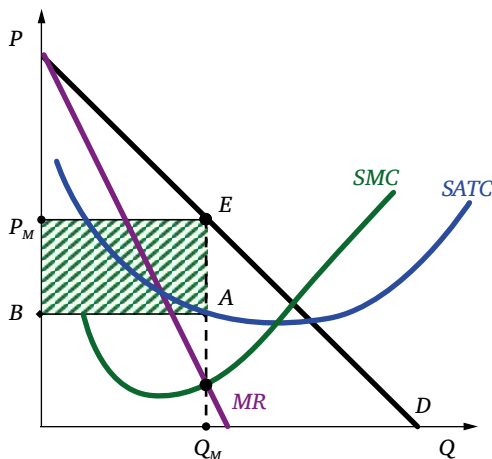


Рис. 11.9. Равновесие фирмы-монополиста, максимизирующей прибыль в краткосрочном периоде

В краткосрочном периоде прибыль фирмы-монополиста будет определяться по формуле [11.1], а оптимальный объем выпуска Q_m , приносящий фирме максимум прибыли, равенством [11.2], т. е.: $MR = SMC$. Однако в отличие от совершенного конкурента фирма-монополист не следует заданной рыночными условиями цене, а сама устанавливает цену на уровне P_m , соответствующем величине спроса, равной ее оптимальному объему выпуска. Поэтому в условиях монополии цена всегда превышает предельные издержки. Случай, когда следующая этому правилу фирма-монополист получает прибыль, изображен на рис. 11.9, где величина прибыли равна площади прямоугольника P_mEAB .

Однако монопольное положение в отрасли не гарантирует фирме получение прибыли. В коротком периоде фирма-монополист может оказаться и в одном из трех положений равновесия, изображенных на рис. 11.10. В случае, показанном на рис. 11.10 а), фирма-монополист получает нулевую прибыль, на рис. 11.10 б) терпит убыток, на рис. 11.10 в) должна остановить производство, так как цена P_m , удовлетворяющая условию [11.2], не покрывает средних переменных издержек.

В долгосрочном периоде прибыль фирмы-монополиста будет равна разнице между валовой выручкой и долгосрочными общими издержками (формула [11.4]), а оптимальный объем выпуска будет удовлетворять условию:

$$MR = LMC. \quad [11.6]$$

При этом единственно возможным финансовым результатом фирмы-монополиста в долгосрочном периоде будет случай положительной прибыли

($\pi > 0$), определяющий возможность и целесообразность функционирования фирмы. При таком условии комбинация равновесного выпуска Q_m и цены P_m может складываться как в случае загрузки производственных мощностей монополиста ниже оптимального уровня, т. е. ниже выпуска при минимальном значении долгосрочных средних издержек (рис. 11.11 а), так и при оптимальной загрузке производственных мощностей (рис. 11.11 б), а также при их избыточной загрузке (рис. 11.11 в).

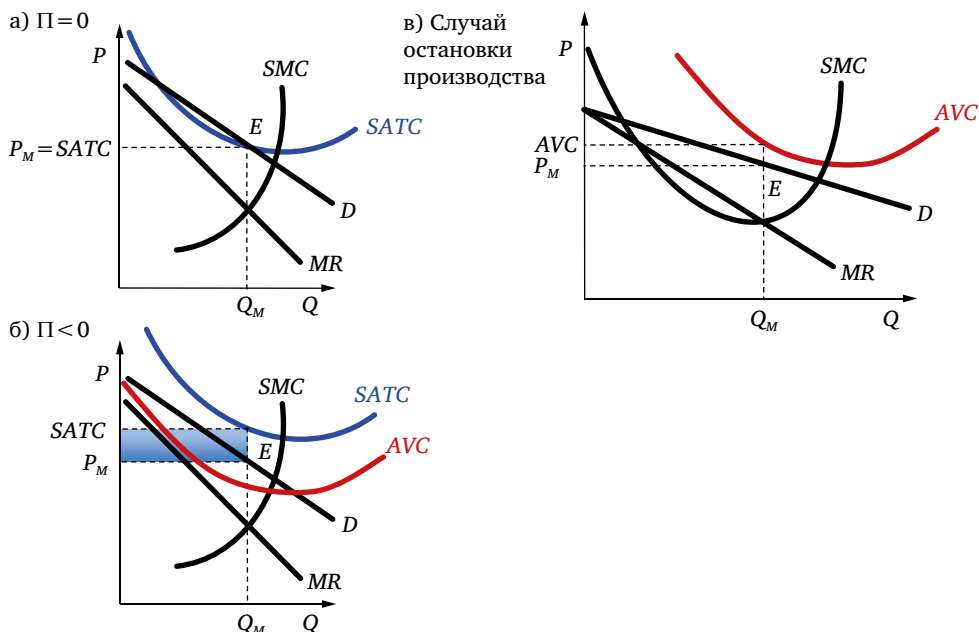


Рис. 11.10. Равновесие фирмы-монополиста, получающей нулевую прибыль, терпящей убыток и останавливающей производство в коротком периоде

На практике занимающая монопольное положение в отрасли фирма может выпускать продукцию на нескольких заводах. В этом случае перед фирмой-монополистом встает задача оптимального распределения выпуска между заводами. Рассмотрим эту задачу безотносительно периода, поскольку принцип ее решения будет одинаковым и в краткосрочном, и в долгосрочном периодах.

Пусть:

- заводы производят однородную продукцию;
- число заводов равно двум, т. е. $Q = q_1 + q_2$;
- издержки производства на заводах разные: $TC_1 \neq TC_2$, $TC_1 = TC_1(q_1)$, $TC_2 = TC_2(q_2)$;
- отраслевой спрос задан обратной функцией: $P = f(Q) = f(q_1 + q_2)$.

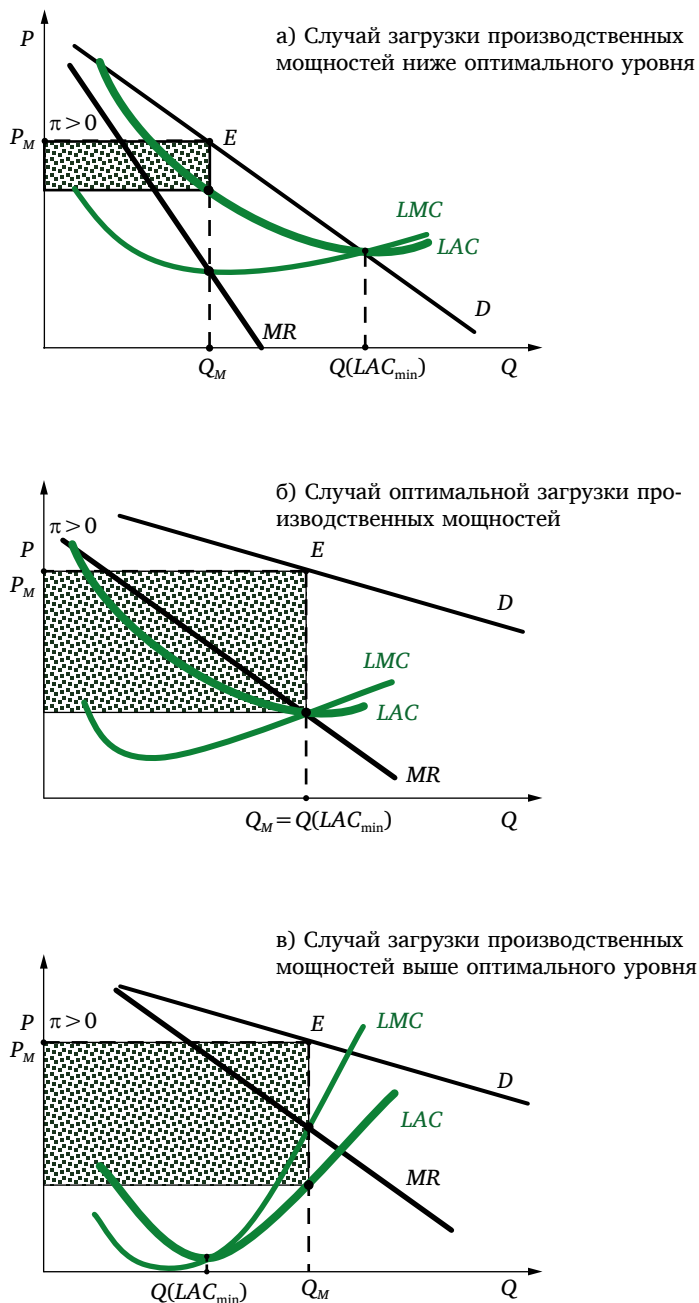


Рис. 11.11. Равновесие фирмы-монополиста в долгосрочном периоде

Тогда задача фирмы-монополиста сводится к максимизации функции прибыли: $\pi = TR - TC = TR(q_1 + q_2) - TC_1(q_1) - TC_2(q_2) \rightarrow \max$.

Решение задачи:

$$\begin{cases} \frac{\partial \pi}{\partial q_1} = \frac{\partial TR(q_1 + q_2)}{\partial q_1} - \frac{\partial TC_1(q_1)}{\partial q_1} = 0 \\ \frac{\partial \pi}{\partial q_2} = \frac{\partial TR(q_1 + q_2)}{\partial q_2} - \frac{\partial TC_2(q_2)}{\partial q_2} = 0 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} MR_1 = MC_1 \\ MR_2 = MC_2 \end{cases}.$$

Поскольку предельная выручка монополиста зависит от рыночного спроса, получаем, что $MR_1 = MR_2 = MR$. Оптимальный общий объем выпуска фирмы Q_m будет определен точкой равенства предельной выручки и совокупных предельных издержек MC , которые в интервале от 0 до P определяются только MC_1 , а при более высоких значениях P равны $MC_1 + MC_2$. Оптимальный выпуск первого завода q_1 будет определяться равенством $MR = MC_1$, а оптимальный выпуск второго завода q_2 – равенством $MR = MC_2$ (рис. 11.12). При этом все единицы продукции будут продаваться по единой цене P_m .

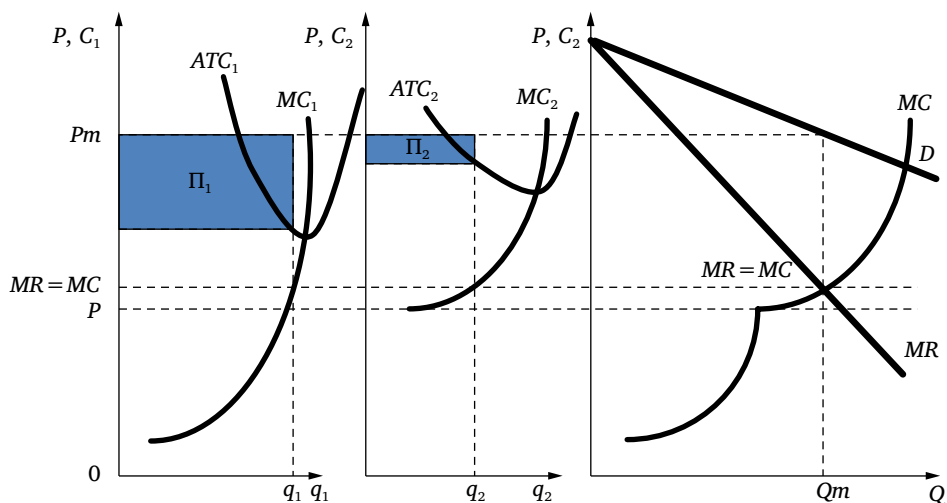


Рис. 11.12. Равновесие фирмы-монополиста с несколькими заводами

В итоге общее правило оптимального распределения выпуска между n заводами монополиста можно записать в следующем виде:

$$MR = MC_1 = MC_2 = \dots = MC_n. \quad [11.7]$$

Возможность фирмы устанавливать и контролировать цену называется *монопольной властью*. Её сила измеряется с помощью специального показателя – *индекса Лернера*, который рассчитывается по формуле:

$$L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{|E_d^P|}. \quad [11.8]$$

Индекс Лернера принимает значения в интервале от 0 до 1. Чем выше значение индекса Лернера, тем сильнее монопольная власть.

На основе рис. 9.7 и 11.8 можно сделать вывод о том, что выбираемые монополистом комбинации Q_m и P_m всегда будут лежать на эластичном участке кривой спроса при $MR > 0$, т. е. для монополиста всегда $|E_d^P| > 1$. При этом, чем выше эластичность спроса по цене (больше абсолютное значение коэффициента эластичности спроса по цене), тем ниже индекс Лернера – слабее монопольная власть. И наоборот, чем ниже эластичность спроса по цене (меньше абсолютное значение коэффициента эластичности спроса по цене), тем выше индекс Лернера – сильнее монопольная власть.

Наличие монопольной власти снижает так называемую общественную эффективность или, иными словами, приводит к неэффективному распределению ресурсов в экономике. Эту проблему можно проиллюстрировать, проследив последствия монополизации изначально совершенно конкурентной отрасли.

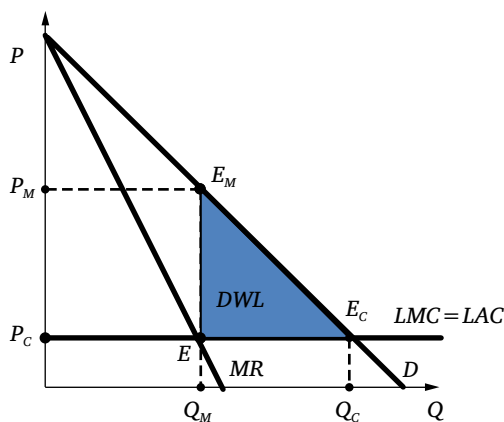


Рис. 11.13. Монопольная власть и общественная эффективность

Как показано на рис. 11.13, долгосрочное равновесие в совершенно конкурентной отрасли устанавливается в точке E_c при объеме выпуска Q_c и цене P_c . Если теоретически представить реализацию возможности слияния всех фирм отрасли в одну фирму-монополиста, то ее оптимальный объем выпуска будет соответствовать точке Q_m , а назначаемая ею цена будет равна P_m . Главными последствиями монополизации совершенно конкурентной отрасли станут сокращение объема отраслевого выпуска и рост цены продукции.

При этом площадь треугольника $EEmEc$ дает представление о сумме рыночных сделок, не состоявшихся по причине монополизации отрасли. Эта сумма носит название *потерь от мертвого груза* (DWL – deadweight loss) в результате монополизации.

На снижение потерь от мертвого груза и необоснованно завышенных монопольных цен направлена деятельность регулирующих антимонопольных служб.

Однако в современной рыночной экономике возникновения монополий путем, описанным выше, практически не происходит. Чаще всего можно встретить примеры локальных монополий (одна булочная в деревне или одна заправка на многокилометровом участке дороги) или естественных монополий. *Естественная монополия* – это рыночная структура, в которой в силу существенного эффекта масштаба одна фирма может удовлетворить рыночный спрос по любой цене при более низких средних общих издержках, чем это смогли бы сделать две или большее число фирм меньшего размера. Естественные монополии функционируют в таких отраслях, как транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, транспортировка газа по трубопроводам, железнодорожные перевозки, услуги в транспортных терминалах, портах и аэропортах, услуги общедоступной электросвязи и почтовой связи, услуги по передаче электрической энергии, услуги по передаче тепловой энергии и т.п. Отрасли, в которых распространены естественные монополии, имеют стратегическое значение для экономики, поэтому их функционирование контролируется и регулируется государственными органами.

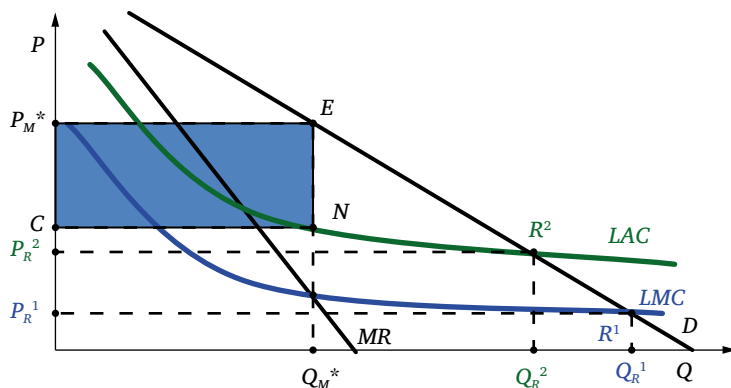
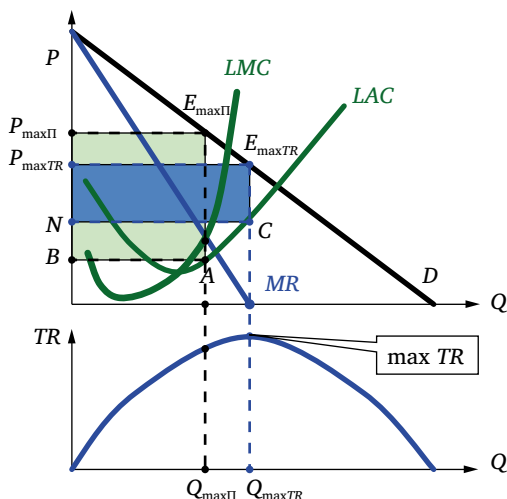


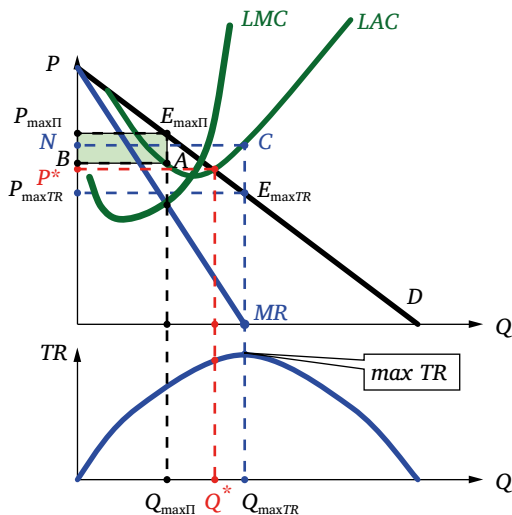
Рис. 11.14. Естественная монополия

Как показано на рис. 11.14, в отсутствие государственного регулирования естественная монополия, стремящаяся к максимизации прибыли, производила бы объем выпуска Q_M^* и продавала бы его по цене P_M^* . Однако этот выпуск был бы намного ниже, а цена была бы намного выше конкурентного значения. В силу стратегической важности услуг естественных монополий для населения такая ситуация невозможна. Выход из нее может быть найден через так называемую *дилемму регулирования естественной монополии*. Суть этой дилеммы состоит в поиске компромисса между двумя вариантами регулирования: 1) Q_R^1 и P_R^1 – общественно оптимальные

выпуск и цена на уровне долгосрочных предельных издержек фирмы; 2) Q_R^2 и P_R^2 – обеспечивающие получение нулевой (нормальной) прибыли выпуск и цена на уровне долгосрочных средних издержек фирмы. В зависимости от экономической конъюнктуры регулирующий орган может склоняться к выбору одного из этих вариантов или находить промежуточное решение.



а) фирма-монополист с «низкими» LAC



б) монополист с «высокими» LAC

Рис. 11.15. Фирма-монополист, максимизирующая валовую выручку

Если фирма-монополист ставит перед собой цель максимизировать валовую выручку, то реализация этой цели имеет экономический смысл

лишь, как минимум, при безубыточной работе. Поэтому в данном случае задача может быть сформулирована так:

$$\begin{cases} TR \rightarrow \max \\ \pi \geq 0 \end{cases}.$$

Из рис. 9.7 и 11.8 следует, что максимум валовой выручки монополиста достигается при $MR = 0$. Если фирма-монополист имеет «низкие» долгосрочные средние издержки, то максимизация валовой выручки может сопровождаться получением прибыли, например, в объеме $P_{maxTR}E_{maxTR}CN$, который будет меньше, чем $P_{max\pi}E_{max\pi}AB$ в случае максимизации прибыли как основной цели функционирования (рис. 11.15 а). При «высоких» долгосрочных средних общих издержках выпуск при $MR = 0$ может не быть оптимальным и приводить к убытку $P_{maxTR}NCE_{maxTR}$. В этом случае оптимальными будут Q^* и P^* , обеспечивающие фирме безубыточность (рис. 11.15 б).

11.4. Управление монополистическим ценообразованием

Имея возможность устанавливать и контролировать цену, фирма-монополист может управлять ценообразованием с целью извлечения дополнительной прибыли путем захвата потребительского излишка (разницы между ценой, которую потребитель готов заплатить за товар и фактически платит за него) и возможных потерь от мертвого груза. Достижение этой цели возможно с помощью *политики ценовой дискриминации* – продажи разных единиц одного и того же продукта разным потребителям (или разным группам потребителей) по разным ценам при одинаковых издержках производства этих единиц.

Для реализации политики ценовой дискриминации необходимо соблюдение следующих условий:

- Наличие монопольной власти;
- Невозможность или ограниченная возможность перепродажи (арбитража) товара;
- Существование на рынке групп потребителей с различной готовностью платить и способность фирмы различать эти группы.

Различают три типа политики ценовой дискриминации – первой, второй и третьей степени.

Ценовую дискриминацию первой степени называют совершенной ценовой дискриминацией. Она предполагает наличие у фирмы-монополиста информации о готовности платить за единицу ее продукта у каждого покупателя, а также возможности ведения сепаратных переговоров о цене с каждым из них. Тогда каждому покупателю (например, 1-у, 2-у, 3-у, 4-у, 5-у на рис. 11.16) будет назначаться цена за единицу продукции в точном соответствии с его готовностью платить за нее (например P_1, P_2, P_3, P_4, P_5 на

рис. 11.16). Нижним пределом цены будут предельные издержки производства продукта. Например, инновационная фирма назначает цену за новую технологию каждому покупателю согласно его платежеспособности, которая ей хорошо известна, а покупатели, будучи конкурентами, не обсуждают цену покупки друг с другом. В таком случае фирме удастся присвоить себе в качестве прибыли весь потребительский излишек, а суммарный выпуск будет равен тому объему, который был бы произведен в отрасли в условиях совершенной конкуренции, и потерь от мертвого груза не возникнет.

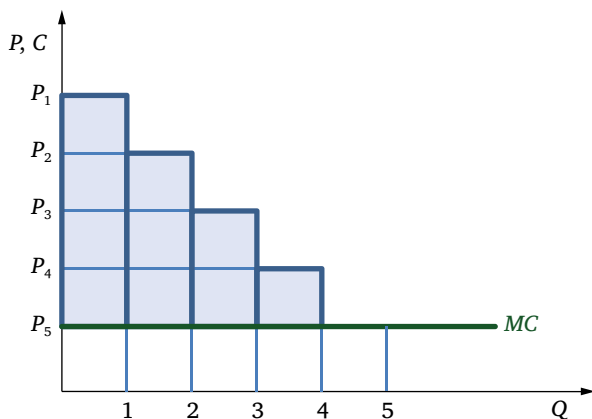


Рис. 11.16. Ценовая дискриминация первой степени

Ценовая дискриминация второй степени имеет место тогда, когда фирма-монополист точно знает, что спрос на ее продукцию предъявляют потребители с разной готовностью платить (к примеру, высокой и низкой), но не может их различить по каким-либо видимым признакам и не может вести с ними отдельные переговоры о цене. В этом случае перед монополистом возникает вопрос: как «заставить» покупателей с высокой готовностью платить приобретать товары на «дорогом» сегменте рынка, оставляя «дешевый» сегмент рынка для покупателей с низкой готовностью платить? Ответ на этот вопрос требует создания такого механизма, с помощью которого предложенный монополистом набор ценовых возможностей привел бы к выявлению скрытой от него готовности покупателей платить. Существует множество конкретных проявлений такого механизма, в частности, ценовая дискриминация:

- По объему потребления, например:
 - «две пары обуви по цене одной»;
 - «пятая чашка кофе – бесплатно».
- По категориям товаров и условиям покупки, например:
 - «спросите продавца о нашей лучшей цене на товар X»;
 - «купите наш новый крем и получите шампунь в подарок».

- По времени продажи, например:
 - «в счастливые часы – дешевле».

Все разновидности ценовой дискриминации второй степени основаны на следующем принципе: у покупателей с низкой готовностью платить (высокой эластичностью спроса по цене) должна оставаться возможность приобретения товара по низкой цене, но при этом покупателям с высокой готовностью платить (низкой эластичностью спроса по цене) должно быть невыгодно «притворяться» покупателями с низкой готовностью платить и искать возможности купить товар дешевле. В каждом из перечисленных случаев в случае верного определения цен покупатель с высокой готовностью платить не станет принимать участия в предложенной акции.

Цены P_1 и P_2 , установленные продавцом с расчетом на каждую из групп покупателей, должны удовлетворять условию:

$$P_1 \left(1 - \frac{1}{|E_{d1}^P|} \right) = P_2 \left(1 - \frac{1}{|E_{d2}^P|} \right), \quad [11.9]$$

где E_{d1}^P – эластичность спроса по цене представителей первой группы, E_{d2}^P – эластичность спроса по цене представителей второй группы потребителей.

При этом, если $|E_{d1}^P| < |E_{d2}^P|$, то должно быть $P_1 > P_2$, и наоборот.

Ценовая дискриминация третьей степени практикуется тогда, когда фирма-монополист точно знает, что спрос на ее продукцию предъявляют потребители с разной готовностью платить, и может их легко различить по каким-либо видимым признакам. В данном случае это могут быть, к примеру, взрослые и дети, предъявляющие спрос на билеты в кино, или работающие люди и пенсионеры или студенты, пришедшие в музей. Монополист, применяющий ценовую дискриминацию третьей степени, с целью определения максимизирующих его прибыль объемов продаж и цен для каждой группы покупателей уравнивает предельный доход на каждом сегменте рынка и предельные издержки производства продукции:

$$MR_1 = MR_2 = \dots = MR_N = \dots = MC. \quad [11.10]$$

Оптимальный выбор осуществляющего ценовую дискриминацию третьей степени монополиста с постоянными предельными издержками производства, на продукцию которого предъявляют спрос две группы покупателей с разной готовностью платить, иллюстрирует рис. 11.17.

Для каждого сегмента с помощью равенства предельного дохода и предельных издержек монополист определяет объем продаж и цену. В данном случае суммарная прибыль монополиста будет равна: $\pi = \pi_1 + \pi_2$.

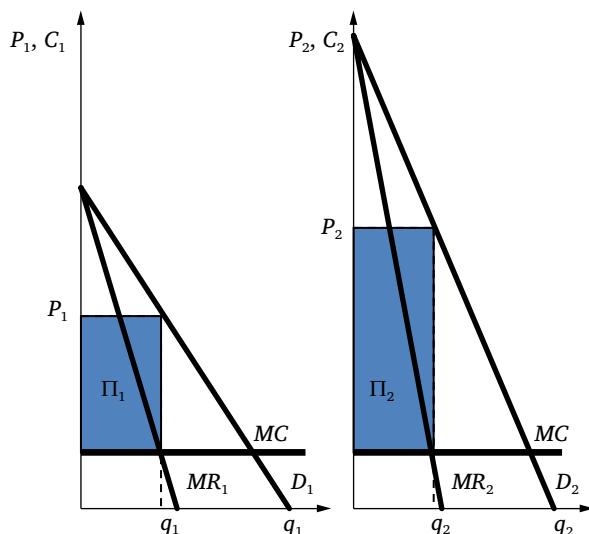


Рис. 11.17. Оптимальный выбор монополиста, осуществляющего ценовую дискриминацию третьей степени

Ключевые слова: рыночная структура, совершенная конкуренция, чистая монополия, предельная выручка, оптимальный объем выпуска, равновесие конкурентной фирмы, нулевая экономическая прибыль, точка безубыточности, монопольная власть, индекс Лернера, естественная монополия, дилемма регулирования естественной монополии, политика ценовой дискриминации.

Вопросы для обсуждения

1. Менеджер малого предприятия по производству гвоздей (гвозди – стандартизированный товар, который производится огромным количеством фирм) узнает новости из прессы. Какое решение относительно объема производства (увеличить, уменьшить, не изменять) он примет, прочитав в газете, что:
 - а) численность производителей гвоздей сократилась вследствие выхода из отрасли иностранных фирм;
 - б) вследствие роста экономики и бума в строительной индустрии спрос на гвозди резко вырос.
2. Главный менеджер комбината по производству строительных материалов на собрании высшего руководства заявил: «Для получения максимальной прибыли мы должны производить такой объем выпуска, при котором минимальны средние издержки производства». Поддержали бы Вы это заявление? Ответ аргументируйте.

3. Третьяковская галерея в Москве – уникальный музей русской живописи. Чтобы попасть в галерею, необходимо приобрести билет. Однако цены на входные билеты варьируются в зависимости от категории посетителей. В 2014 г. билеты стоили для иностранных граждан:

- *взрослых* – 400 рублей;
- *школьников, студентов* – 250 рублей.

Для граждан России и стран СНГ:

- *взрослых* – 300 рублей;
- *учащихся школ, пенсионеров, преподавателей детских художественных школ, студентов вузов России и некоторых других категорий посетителей* – 150 рублей.

Объясните экономическую целесообразность дифференциации цен на входные билеты в Третьяковскую галерею.

Кейс «Путем зерна»



Чем качественнее зерно, тем выше затраты на его производство. Такое зерно дороже при продаже. Структура себестоимости зерна (по данным одного из крестьянских хозяйств Краснодарского края России) выглядит следующим образом: 10% – закупка семян, 14% – общехозяйственные затраты, 21% – горюче-смазочные материалы, техника, электроэнергия, 36% – минеральные удобрения и ядохимикаты, 19% – остальное. Однако российским фермерам – не до повышения качества их зерновой продукции! Себестоимость тонны зерна в 2009 г. составила 2,5–4 тыс. руб., а цена тонны пшеницы в конце августа того же года колебалась в пределах 4 тыс. руб. Таким образом, маржа фермера-производителя составила 0–3%. Закупочная цена нового урожая составила около 3 тыс. руб. за тонну. Снижение закупочной цены зерна произошло из-за динамики мирового рынка: упал спрос на российскую пшеницу в регионах, которые до сих пор были основными

рынками сбыта – Южная Азия и Северная Африка, поскольку там уродился свой богатый урожай. Кроме того, были приостановлены поставки зерна в Египет (почти треть всего экспорта) из-за того, что местные власти перестали доверять качеству российской продукции. Попытки государства своими закупками поддержать фермеров «вышли боком». Почти все элеваторы в центральной части страны, например, в Ставрополье, по состоянию на начало августа 2009 г. были забиты старым интервенционным зерном. Это зерно лежало мертвым грузом, поэтому новый урожай засыпать было попросту некуда. К тому же, с марта 2009 г. компаниям-элеваторам не платили деньги за хранение – государство забыло выделить деньги на эти нужды! В результате ежемесячные потери компаний-хранителей составили более 500 млн. руб.

По материалам журнала «Секрет фирмы», №10, октябрь 2009 г., с. 108–109.

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Представьте графически ситуацию на рынке зерна в 2009 г. и равновесие типичного российского фермерского хозяйства.
2. На этих же графиках отразите планируемое и фактическое влияние государственных закупок зерна у российских фермерских хозяйств на параметры рынка и равновесие типичного фермерского хозяйства.
3. Исходя из сложившейся ситуации, приведите теоретические рассуждения о том, какие процессы должны произойти на рынке зерна в длительном периоде при прочих равных условиях? Как изменятся параметры рыночного равновесия и равновесия типичного фермерского хозяйства? Подтвердите Ваши выводы графическими комментариями.

Задачи

1. Общие издержки производства фирмы описаны в таблице:

Q, ед.	1	2	3	4	5	6
ТС, руб.	100	130	170	222	282	352

Определите, какой объем производства выберет фирма-совершенный конкурент, максимизирующая прибыль, при сложившейся рыночной цене 60 руб.

2. Рынок товара в регионе отвечает условиям совершенной конкуренции. Спрос на товар задан функцией: $Q_d = 400 - 5P$. Долгосрочные средние издержки типичной фирмы имеют вид: $LAC = 20 + (q - 6)^2$. Какое число фирм действует в отрасли в длительном периоде?

3. Кривая спроса на продукцию фирмы-монополиста задана уравнением: $Q_d = 120 - 3P$. Функция общих издержек имеет вид: $TC = 10Q$. Определите:
- а) Чему равен выпуск продукции, цена и прибыль фирмы-монополиста при проведении политики единой цены?
 - б) Чему равен выпуск продукции и прибыль фирмы-монополиста при проведении политики ценовой дискриминации 1-й степени?
4. Менеджер фирмы «Бест косметика» размышляет над возможностью выпустить купоны для приобретения косметических наборов со скидкой. Данные маркетингового исследования показали, что на рынке продукции фирмы существуют две группы покупателей с разной ценовой эластичностью спроса: -5 и -4 . Известно, что минимальная цена косметического набора может составить 75 руб. Для какой группы покупателей и в каком размере будет установлена купонная скидка?
5. Спрос иностранных туристов на билеты в картинную галерею задан уравнением: $Q_d = 30 - P$. Спрос местных жителей имеет вид: $Q_d = 20 - P$. Если предельные издержки обслуживания одного посетителя равны 5 руб., то:
- а) Чему равны количества проданных билетов и цены, назначенные музеем для иностранцев и местных жителей? Чему равна прибыль музея?
 - б) Действительно ли прибыль музея при проведении им политики ценовой дискриминации 3-й степени выше, чем при проведении политики единой цены?

Тесты

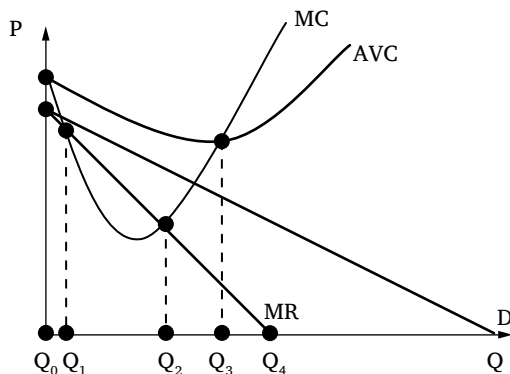
1. Типичная фирма в совершенно конкурентной отрасли:
- а) может отчасти, но не полностью контролировать вхождение новых фирм в отрасль;
 - б) может продать больше продукта, только если снизит цену;
 - в) продает продукт, уникальный по сравнению с продуктами других фирм;
 - г) получает предельный доход, который всегда ниже цены;
 - д) рассматривает рыночную цену как заданную извне.
2. Если рыночная цена товара оказалась ниже средних переменных издержек конкурентной фирмы, то эта фирма:
- а) получает сверхприбыль;
 - б) работает безубыточно;

- в) должна остановить производство;
- г) должна увеличить выпуск и повысить цену;
- д) должна увеличить выпуск и понизить цену.

3. Монополист, максимизирующий прибыль, будет производить такой объем выпуска, при котором:

- а) $P = MC = ATC$;
- б) $P = MC = MR$;
- в) $P < MC = MR$;
- г) $P > MC = MR$;
- д) $P = MC > MR$.

4. На рисунке приведены графики кривых средних переменных и предельных издержек, а также спроса и предельного дохода фирмы-монополиста. Какой объем производства выберет фирма-монополист, решая задачу максимизации прибыли?



- а) Q_0 б) Q_1 в) Q_2 г) Q_3 д) Q_4 .

5. Кривая спроса на продукцию фирмы-монополиста задана уравнением: $Q_d = 200 - 2P$. Функция общих издержек имеет вид: $TC = 10Q$. Рост предельных издержек фирмы в два раза приведет к изменению прибыли на:

- а) -850 б) -800 в) -900 г) -1250 д) 0

Ответы к тестам: 1 – д), 2 – в), 3 – г), 4 – а), 5 – а).

ГЛАВА 12

ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА

12.1. Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция – это такой тип рынка, для которого характерны следующие основные черты:

- 1) Довольно большое число фирм в отрасли.
- 2) Фирмы производят дифференцированный продукт: товары продавцов различаются, но являются довольно близкими заменителями.
- 3) Контроль над ценой со стороны отдельного продавца возможен.
- 4) Условия входа в отрасль – довольно легкие.
- 5) Неценовая конкуренция является доминирующим типом конкуренции.

К перечисленным основным чертам монополистической конкуренции можно добавить широкую распространенность рекламы, что связано с дифференцированными характеристиками продукции.

В качестве примеров монополистической конкуренции можно привести отрасли по производству парфюмерии и косметики, обуви, одежды, продуктов питания и многие другие, что свидетельствует о распространенности этого типа рыночных структур.

В краткосрочном периоде на рынке с монополистической конкуренцией фирма выбирает оптимальный объем выпуска и назначает цену точно так же, как это делает фирма-монополист.

Принцип установления равновесия в долгосрочном периоде схож с совершенно конкурентным. Прибыли, получаемые фирмами, привлекают новых производителей к вхождению в отрасль. Убытки, которые терпят фирмы, вызывают их отток из отрасли. Равновесной для долгосрочного периода станет ситуация, когда фирмы в условиях монополистической конкуренции получают нулевую прибыль. На рис. 12.1 эту ситуацию отражает выпуск q^* и цена P^* . При данной комбинации цены и выпуска кривая долгосрочных средних издержек LAC касается кривой спроса на продукцию фирмы D в точке E^* . При этом в отличие от совершенной конкуренции для кривой спроса на продукцию фирмы в условиях монополистической конкуренции характерен отрицательный наклон. И это отличие – не единственное. Если при совершенной конкуренции долгосрочное равновесие складывается при эффективном масштабе производства (минимуме LAC), то в условиях монополистической конкуренции фирмы его не достигают. В условиях

долгосрочного равновесия они имеют *избыточную производственную мощность*, которая измеряется разностью $q_c - q^*$.

Таким образом, в условиях монополистической конкуренции цены товаров превышают предельные издержки, что роднит этот тип рыночной структуры с чистой монополией, но в долгосрочном периоде, как и в случае совершенной конкуренции, все фирмы получают нулевую прибыль. Наличие избыточной производственной мощности и превышение ценой предельных издержек трактуется как «плата», которую несет общество за разнообразие продукции, производимой в условиях монополистической конкуренции.

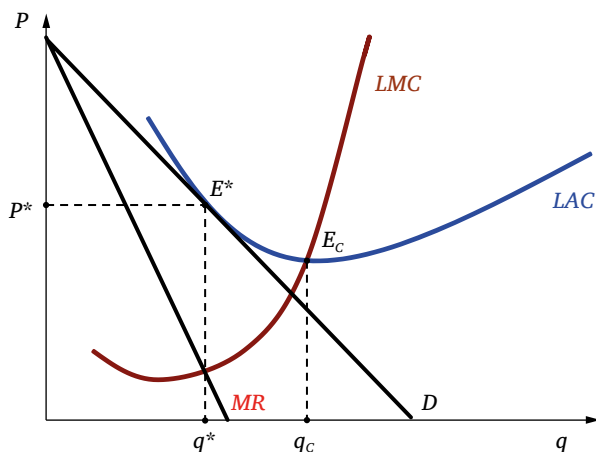


Рис. 12.1. Долгосрочное равновесие монополистического конкурента

12.2. Олигополия

Олигополия – это такой тип рынка, для которого характерны следующие основные черты:

- 1) Несколько крупных фирм в отрасли.
- 2) Фирмы могут производить как дифференцированный, так и стандартизированный продукт.
- 3) Контроль над ценой со стороны отдельных продавцов ограничен их взаимозависимостью.
- 4) Условия входа в отрасль существенно затруднены.
- 5) Неценовая конкуренция довольно распространена.

Примером олигополии с дифференцированным продуктом является автомобильная отрасль, которая в отдельных странах представлена несколькими крупными производителями. Олигополия со стандартизированным продуктом может существовать, к примеру, в отраслях по производству стали или алюминия.

Наличие в отрасли нескольких крупных продавцов приводит к их взаимозависимому поведению, для анализа которого нет единой модели. Множество различных вариаций поведения олигополистов можно разделить на две группы – модели олигополии без сговора и со сговором. В первом случае олигополисты ведут себя самостоятельно, лишь принимая во внимание поведение конкурентов, во втором случае – координируют свой выбор.

Одной из моделей олигополии без сговора является заимствованная из теории игр модель «дилеммы заключенных». В основе этой модели лежит история о двух преступниках А и Б, которые подозреваются в одном преступлении – ограблении банка, но у полиции нет достаточных доказательств для обвинения. Преступники сидят в разных камерах, и перед каждым из них стоит дилемма: хранить молчание или дать показания? Приговор, который будет назначен заключенному, зависит как от его выбора, так и от выбора напарника (табл. 12.1).

Таблица 12.1. «Дилемма заключенных»

	Б хранит молчание	Б дает показания
А хранит молчание	Оба получают по 0,5 года тюрьмы	А получает 10 лет тюрьмы Б освобождается
А дает показания	А освобождается Б получает 10 лет тюрьмы	Оба получают по 2 года тюрьмы

В теории игр *доминирующей стратегией* называется та, которая является наилучшей вне зависимости от возможных действий других участников игры. Очевидно, что доминирующей стратегией и для А, и для Б является решение дать показания. В этом случае оба получают по 2 года тюрьмы.

Однако равновесие, которое будет получено в случае выбора доминирующих стратегий, нельзя признать наилучшим результатом, который мог бы быть получен в случае молчания обоих. Тогда каждому пришлось бы отсидеть в тюрьме по полгода. Данный пример демонстрирует сложность достижения взаимовыгодного результата в отсутствие координации действий сторон. А и Б следовало бы договориться хранить молчание и держать данное обещание.

Применительно к олигополии «дилемма заключенных» выглядит следующим образом: две фирмы в отрасли (дуополия) должны принять решение – снижать или не снижать цену. Изменения прибыли, которые могут последовать за каждым из возможных решений, приведены в табл. 12.2.

Очевидно, что доминирующей стратегией для каждой фирмы будет решение снизить цену. Принятие этого решения обернется снижением прибыли, тогда как решение не снижать цену могло бы дать лучший результат,

оставив прибыль без изменений. Однако для достижения этого результата потребовалась бы координация поведения фирм.

Таблица 12.2. Олигополистическая игра

	Б не снижает цену	Б снижает цену
А не снижает цену	$\Delta\Pi_A = 0$ $\Delta\Pi_B = 0$	$\Delta\Pi_A = 10000$ $\Delta\Pi_B = +15000$
А снижает цену	$\Delta\Pi_A = +15000$ $\Delta\Pi_B = -10000$	$\Delta\Pi_A = -5000$ $\Delta\Pi_B = -5000$

Результат $\Delta\Pi_A = -5000$ и $\Delta\Pi_B = -5000$ может быть назван *равновесием по Нэшу*⁴, под которым понимается ситуация, когда каждый экономический субъект выбирает оптимальный вариант стратегии вне зависимости от выбора других участников, т. е. его выбор является наилучшей реакцией на любое поведение конкурентов.

Модель, которая иллюстрирует возможные разрушительные последствия «ценовой войны» в условиях олигополии без сговора, была создана в 1883 г. Жозефом Бертраном. Помимо отсутствия сговора в этой модели принимаются следующие предпосылки:

- 1) Отраслевой выпуск обеспечивается двумя фирмами: $Q = q_1 + q_2$;
- 2) Продукция фирм однородна;
- 3) Стратегическая переменная, которая определяется в модели, – *цена*;
- 4) Фирмы принимают решения одновременно;
- 5) Вход в отрасль закрыт;
- 6) Постоянные издержки фирм равны нулю, а предельные издержки одинаковы и равны MC .

На рис. 12.2 показано, что если первая фирма установит цену на свою продукцию выше, чем вторая фирма ($P_1 > P_2$), то спрос на продукцию первой фирмы будет равен нулю ($d_1(P_1, P_2) = 0$), т. е. рыночный спрос будет удовлетворяться за счет продукции второй фирмы. Если фирмы установят одинаковые цены ($P_1 = P_2$), то каждая продаст ровно половину от суммарного спроса ($q_1 = q_2$), т. е. рыночный спрос будет удовлетворен в равной степени за счет продукции обеих фирм. Если первая фирма будет предлагать свою продукцию дешевле, чем вторая ($P_1 < P_2$), то рыночный спрос будет удовлетворяться только за счет продукции первой фирмы.

При отсутствии координации эгоистические интересы будут стимулировать каждую фирму снижать цену, опуская ее чуть ниже, чем у конкурента. Неизбежным результатом таких действий станет «ценовая война», которая будет продолжаться до тех пор, пока стимулы к снижению цен не иссякнут.

⁴ По имени Джона Нэша, нобелевского лауреата по экономике 1994 г.

Произойдет это тогда, когда будет достигнут нижний предел цены, равный предельным издержкам. Поэтому равновесие в модели Бертрана E_B^* сложится тогда, когда обе фирмы установят цену: $P^* = MC$. В этом случае каждая фирма продаст ровно половину от суммарного спроса ($q_1^* = q_2^* = Q/2$), и прибыль каждой фирмы будет равна нулю: $\Pi_1 = \Pi_2 = 0$. Однако, если допустить координацию действий фирм, которая бы позволила им поддерживать цены, к примеру, на уровне $P_1 = P_2$, то каждая фирма могла бы получать прибыль.

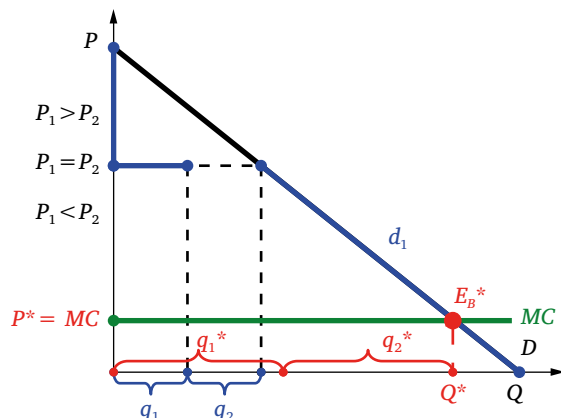


Рис. 12.2. «Ценовая война»

Рассмотренные модели наглядно демонстрируют противоречие между эгоистическими интересами фирм и стремлением к сотрудничеству. В каждой из них при наличии координации действий достигнутые результаты могли бы быть выгоднее, чем без нее.

Преимущества сотрудничества демонстрирует модель олигополии со сговором – картель. *Картель* – это группа фирм, действующих согласованно в отношении цены и объема продукции, производимой каждым членом.

Цели соглашения, которое заключают участники картеля, состоят в том, чтобы:

- 1) избежать неопределенности поведения конкурентов;
- 2) избежать «ценовой войны»;
- 3) получить более высокую прибыль.

Поведение картеля аналогично поведению фирмы-монополиста с несколькими заводами, которое было рассмотрено в главе 11.

Ключевые слова: монополистическая конкуренция, избыточные производственные мощности, олигополия, «дилемма заключенных», доминирующая стратегия, равновесие по Нэшу, «ценовая война», модель Бертрана, картель.

Вопросы для обсуждения

1. В учебнике «Принципы экономики» Н. Г. Мэнкью цитирует одного исследователя: *«На рынках монополистической конкуренции продавец никогда не забывает разослать рождественские открытки покупателям»*. Почему фирмы так поступают? Ответ поясните графически.
2. Верно ли утверждение: *«Фирма, реализующая доминирующую стратегию, всегда добивается результата, наилучшего из возможных»*?
3. Почему картели и подобные им соглашения на практике трудно создавать и поддерживать?

Кейс

«Нефти хоть залейся»



На картель ОПЕК приходится около 75% мировых запасов нефти и около 40% всей добычи «черного золота». В альянс входят государства (Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия, Венесуэла, Катар, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Алжир, Нигерия, Эквадор, Ангола), чья экономика напрямую зависит от сырьевых доходов. Министры энергетики и нефти стран-участниц ОПЕК встречаются дважды в год, чтобы оценить ситуацию на мировом нефтяном рынке и решить, что делать для того, чтобы цены на нем оставались стабильными. Квоты в этом смысле – один из основных инструментов, которые использует картель.

14 июня 2012 г. в Вене представители государств, входящих в Организацию стран-экспортеров нефти (ОПЕК), очередной раз обсуждали квоты на добычу «черного золота».

Перед этим ОПЕК пересматривала квоты в декабре 2011 г. Тогда лимиты подняли с 24,8 до 30 миллионов баррелей в день.

Еще один вопрос, который обсуждался на заседании ОПЕК, – соблюдение квот на добычу нефти. Страсти по этому поводу накалились, когда представитель Ирана в ОПЕК Мохаммад Али Хатиби обвинил в нарушении квот Саудовскую Аравию, Кувейт и Объединенные Арабские Эмираты. По словам чиновника, троица воспользовалась ситуацией вокруг Ирана, в

отношении которого США и Евросоюз ввели сырьевые санкции, и залила рынок нефтью. Его поддержал и лидер Венесуэлы, заявивший, что «с некоторыми странами нужно разобраться».

Ограничения, которые участники картеля накладывают сами на себя, не жесткие и скорее напоминают джентльменское соглашение. Некоторые страны этим пользуются и постоянно нарушают договоренности. В итоге в реальности ОПЕК производит гораздо больше «черного золота», чем заявляется на бумаге, и в сутки выдает примерно полтора-два миллиона баррелей сверх лимитов. Баланс на рынке нарушается, и это заметно давит на котировки.

По материалам статьи: Кривошапко, Ю. Нефти хоть залейся, «Российская газета» от 14.06.2012 <http://www.rg.ru/2012/06/14/opec.html>

Вопросы для обсуждения кейса:

1. Какое решение в отношении квот должны принять участники ОПЕК, если они обеспокоены снижением цен на нефть, – уменьшить их или увеличить?
2. Как противоречие между эгоистическими интересами участников и стремлением к сотрудничеству, присущее олигополии, проявляется в ОПЕК?

Задачи

1. Кривая спроса на продукцию фирмы в условиях монополистической конкуренции задана уравнением: $Qd = 140 - 2P$. Функция предельных издержек имеет вид: $MC = 4Q - 8$. Если известно, что минимальное значение долгосрочных средних издержек (LAC) равно 62, каков будет избыток производственных мощностей у этой фирмы?
2. В таблице приведены исходы (изменение прибыли) стратегий А, В, С, D, которые могут предпринять Фирма 1 и Фирма 2:

	Фирма 2 Стратегия С	Фирма 2 Стратегия D
Фирма 1 Стратегия А	$\Delta\Pi_1 = +10$ $\Delta\Pi_2 = +10$	$\Delta\Pi_1 = +60$ $\Delta\Pi_2 = -5$
Фирма 2 Стратегия В	$\Delta\Pi_1 = -5$ $\Delta\Pi_2 = +60$	$\Delta\Pi_1 = +50$ $\Delta\Pi_2 = +50$

- а) Определите исход, соответствующий равновесию по Нэшу.
- б) Будет ли равновесие по Нэшу наилучшим результатом взаимодействия двух фирм?

3. Кривая спроса на продукцию дуополии задана уравнением: $Qd = 150 - 2P$. Функции общих издержек у обеих фирм, конкурирующих по Бертрону, одинаковы и имеют вид: $TC = 25q$. Определите:
- а) Цену единицы продукции, которая установится в условиях равновесия;
 - б) Объем выпуска каждой фирмы в условиях равновесия;
 - в) Прибыль каждой фирмы в условиях равновесия.

Тесты

1. Совершенная конкуренция и монополистическая конкуренция имеют общую черту:
 - а) для поведения фирм характерна взаимозависимость;
 - б) кривая спроса на продукцию отдельной фирмы – горизонтальна;
 - в) в долгосрочном периоде фирмы получают нулевую прибыль;
 - г) выпускаются дифференцированные товары;
 - д) в долгосрочном периоде цена не превышает предельных издержек.
2. Кафе в небольшом городе, скорее всего, будут конкурировать как:
 - а) совершенные конкуренты;
 - б) олигополисты в «дилемме заключенных»;
 - в) олигополисты по Бертрону;
 - г) монополистические конкуренты;
 - д) нет верного ответа.
3. Какая из перечисленных ниже отраслей лучше всего может быть охарактеризована как олигополия:
 - а) розничная торговля продуктами питания;
 - б) кинотеатры в мегаполисе;
 - в) аптеки;
 - г) розничная торговля одеждой;
 - д) мобильная связь.
4. В условиях равновесия дуополии по Бертрону суммарный выпуск обеих фирм:
 - а) равен выпуску в условиях чистой монополии;
 - б) равен выпуску в условиях совершенной конкуренции;
 - в) превышает выпуск в условиях чистой монополии;
 - г) превышает выпуск в условиях чистой монополии, но меньше выпуска в условиях совершенной конкуренции;
 - д) нет верного ответа.

5. Какое из перечисленных условий нельзя назвать благоприятным для сговора олигополистов:
- а) издержки и условия спроса на продукцию отрасли стабильны;
 - б) вступление новых фирм в отрасль затруднено;
 - в) на рынке действует несколько крупных фирм;
 - г) продукция фирм существенно дифференцирована;
 - д) поведение фирм сильно взаимозависимо.

Ответы к тестам: 1 – в), 2 – г), 3 – д), 4 – б), 5 – г).

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

- Абель, Э.; Бернанке, Б. 2008. *Макроэкономика*. СПб: Питер, серия «Классика МВА». (Andrew B. Abel; Ben B. Bernanke. *Macroeconomics*. 5th Ed. New Jersey, Pearson, 2008).
- Антипина, О. Н.; Миклашевская, Н. А.; Никифоров, А. А. 2012. *Макроэкономика: Учебник*. Москва: Дело и Сервис.
- Кит, П.; Янг, Ф. 2008. *Управленческая экономика: Инструментарий руководителя*. 5-е изд. СПб: Питер. (Paul G. Keat; Philip K.Y. Young. *Managerial Economics*. 5th Ed. New Jersey, Pearson, 2006).
- Колесов, В. П.; Кулаков, М. В. 2004. *Международная экономика*. Москва: Инфра-М.
- Кругман, П.; Обстфельд, М. 2004. *Международная экономика*. СПб: Питер. (Paul R. Krugman; Maurice Obstfeld; Marc J. Melitz. *International Economics: theory & policy*. 9th Ed. Boston: Pearson Addison-Wesley, 2012).
- Миклашевская, Н. А.; Холопов, А. В. 2007. *Международная экономика*. Москва: Дело и Сервис.
- Экономика и управление*. В 3 ч. Ч. 1. *Экономическая среда бизнеса и предпринимательство*: Учебно-методическое пособие для программ дополнительного образования. Под науч. ред. В. В. Герасименко. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Проспект.

Дополнительная литература

- Волгина, Н. А. 2006. *Международная экономика*. Москва: Эксмо.
- Мэнкью, Н. Г. 2003. *Принципы микроэкономики*. 2-е изд. СПб: Питер. (N. Gregory Mankiw. *Principles of Microeconomics*. 6th Ed. South-Western CENGAGE Learning, 2012).
- Нуреев, Р. М. 2010. *Курс микроэкономики: Учебник*. 2-е изд. Москва: Норма: Инфра-М.
- Пугель, Т. А.; Линдерт, П. Х. 2003. *Международная экономика*. Москва: Дело и Сервис. (Thomas A. Pugel; Peter H. Lindert. *International Economics*. 11th Ed. McGraw-Hill College, Boston, MA, 1999).

Интернет-источники

World Economic Outlook // <http://www.imf.org>

World Development Report // <http://www.worldbank.org>

World Investment Report // <http://www.unctad.org>

<http://www.wto.org> – сайт Всемирной торговой организации (ВТО)

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu> – официальный сайт Евростата

<http://europa.eu> – официальный сайт Европейского Союза (ЕС)

<http://www.ebrd.com> – официальный сайт Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР)

<http://www.economist.com> – сайт журнала The Economist

<http://www.eiu.com> – сайт Economist Intelligence Unit

<http://www.oecd.com> – сайт Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

<http://www.weforum.org> – сайт Всемирного экономического форума

Антипина О. Н., Карловская С. Б., Миклашевская Н. А.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

Редактор *Нина Гилите*

Верстальщик *Евгения Петкувене*

Дизайнер обложки *Рокас Гелажиус*

Antipina O. N., Karlovskaya S. B., Miklashevskaya N. A.

VADYBOS EKONOMIKA

Vadovėlis (rusų kalba)

Redaktorė *Nina Gilytė*

Maketuotoja *Jevgenija Petkuvienė*

Viršelio dailininkas *Rokas Gelažius*

Apimtis 9,58 aut. l. Tiražas pagal poreikį.

Leidinio el. versija <http://doi.org/10.3846/1542-S>

Vilniaus Gedimino technikos universiteto

leidykla „Technika“, Saulėtekio al. 11, 10223 Vilnius

<http://leidykla.vgtu.lt>

Spausdino BĮ UAB „Baltijos kopija“

Kareivių g. 13B, 09109 Vilnius

<http://kopija.lt>